



МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(СПБГЭУ)

Факультет экономики и финансов
Кафедра экономики предпринимательства

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему: «Совершенствование процесса взаимодействия ИОГВ и инвестора в
рамках заключения инвестиционных соглашений, а также сопровождения
инвестиционных проектов, в том числе инвестиционных проектов Санкт-
Петербурга»

Направление 38.03.01 «Экономика»

Направленность (профиль) Экономика предприятий и организаций

Обучающийся 4 курса группы Э-1616

Очная форма обучения

Седова Елена Дмитриевна
(Ф.И.О.)


(подпись)

Руководитель ВКР д.э.н., профессор Ялунер Е. В.
(ученая степень, ученое звание, ФИО)


(подпись)

«Допущен(а) к защите» «03» июнь 2020 г.

Зав. кафедрой д.э.н., профессор Ялунер Е. В.
(ученая степень, ученое звание, ФИО)


(подпись)

Санкт-Петербург
2020

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ, ОСОБЕННОСТИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	6
1.1. Сущность, участники и этапы инвестиционного процесса	6
1.2. Государственно-частное партнёрство как инструмент взаимодействия бизнеса и государства	15
1.3. Правовой статус инвестиционного соглашения, порядок формирования и сопровождения	26
2. АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА.....	34
2.1. Анализ факторов инвестиционной привлекательности Санкт-Петербурга и тенденции развития инвестиционного потенциала.....	34
2.2. Институциональные основы действующего механизма взаимодействия	47
2.3. Мониторинг исполнения инвестиционных проектов за 2017-2019 гг.	52
2.4. Анализ проблем взаимодействия инвесторов с исполнительными органами государственной власти при сопровождении инвестиционных проектов, а также заключении инвестиционных соглашений Санкт-Петербурга	55
3. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА С ИНВЕСТТОРАМИ	59
3.1. Организация эффективной информационной поддержки инвесторов	59
3.2. Формирование оптимального алгоритма обработки документов	63
3.3. Формирование оптимального механизма взаимодействия инвестора и Фронт-офиса «Единое окно»	66

ЗАКЛЮЧЕНИЕ	70
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	72

ВВЕДЕНИЕ

Согласно Стратегии социально-экономического развития Санкт-Петербурга на период до 2035 года основной целью политики города является улучшение качества жизни жителей Санкт-Петербурга благодаря устойчивому экономическому росту, основанному на инновационно-технологической деятельности и конкурентоспособности города.

Основными приоритетами политики Санкт-Петербурга для достижения основной цели являются:

- развитие инновационно-технологической деятельности, внедрение различных передовых технологий и инноваций во все сферы жизнедеятельности города, а также на интегрирование всех элементов социально-экономической системы («Город инноваций»);
- повышение уровня комфортности проживания в Санкт-Петербурге, которое опирается на концепцию современного «умного города»: развитая городская среда, безопасность, мобильность и экологическое благополучие («Комфортный город»);
- повышение эффективности системы внешних и внутренних коммуникаций Санкт-Петербурга, которые направлены на «открытое» взаимодействие в геополитическом, социокультурном и торгово-экономическом аспектах («Открытый город»).

Таким образом, инвестиционная привлекательность Санкт-Петербурга является одним из факторов привлечения инвестиций для решения поставленных задач. Одним из факторов инвестиционной привлекательности региона является уровень эффективности взаимодействия инвестора с органами государственной власти. Данные причины обуславливают актуальность дипломного проекта.

В научной литературе изучение инвестиционной привлекательности региона занимает важное место. К данной проблеме обращалось большое количество отечественных и зарубежных ученых, таких, например, как В.П. Попов, В.Д. Шапиро, М. Булт-Спиринг и другие.

Основными методами исследования являются: изучение и анализ научной литературы, анализ существующего механизма взаимодействия инвестора с ИОГВ, беседа со специалистом Фронт-офиса, статистическая обработка данных.

Целью исследования данного дипломного проекта является совершенствование механизма взаимодействия инвестора с исполнительными органами государственной власти в ходе заключения инвестиционного соглашения, а также непосредственной реализации проекта.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить теоретические аспекты реализации инвестиционных проектов, особенности нормативно-правового регулирования инвестиционной деятельности в Санкт-Петербурге;
- провести анализ инвестиционного потенциала Санкт-Петербурга;
- рассмотреть направления совершенствования механизма взаимодействия исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга с инвестором.

Объектом дипломного проекта является инвестиционная привлекательность Санкт-Петербурга.

Предметом исследования является механизм взаимодействия инвестора с исполнительными органами государственной власти.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ, ОСОБЕННОСТИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Сущность, участники и этапы инвестиционного процесса

В настоящее время одной из приоритетных задач правительства Российской Федерации является модернизация экономики, направленная на дальнейшее инновационное развитие. В связи с этим необходимо модернизировать имеющиеся подходы к осуществлению инвестиционных проектов с целью рационального использования инвестиционного потенциала. Разработать методику невозможно без четкого понимания сущности понятия «инвестиционный проект».

Для начала необходимо дать определение понятия «инвестиции». Согласно Б.А. Райзбергу [21], инвестиции – это долговременные капиталовложения правительственных либо частных денежных средств в своем государстве или за границей с целью извлечения прибыли в предприятия различных секторов экономики, общественно-экономические проекты или программы. В своей работе буду придерживаться определения, которое дано в Федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [2]: «инвестиции - денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта».

Перед тем как вложить денежные средства в тот или иной проект инвестор должен четко понимать:

- сроки окупаемости проекта;
- общий объем затрат, необходимый для осуществления проекта;
- эффективность капиталовложений;

– методы и способы использования капитала для его сохранения и получения дохода.

Именно в инвестиционном проекте и содержится экономическое обоснование, сроки, объем и условия капитальных вложений. В настоящее время существует множество подходов к определению понятия «инвестиционный проект». Рассмотрим некоторые из них.

Так, например, доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ Владимир Владимирович Бочаров рассматривает инвестиционный проект как обоснование экономической целесообразности, объема, а также сроков проведения капитальных вложений, включая необходимую документацию, разработанную в соответствии с утвержденными стандартами; описание оптимальных практических действий по осуществлению инвестиций [14].

В. П. Попов и В. П. Семенов определили инвестиционный проект как ограниченное во времени целенаправленное изменение системы, предусматривающее определенные требования к качеству результатов, затратам (как средств, так и ресурсов), разработке и реализации [20].

Наиболее полное определение понятия инвестиционного проекта предложили И. И. Мазур и В. Д. Шапиро [19], определив его как инвестиционная кампания по достижению запланированного результата в установленные сроки с использованием интеллектуальных, финансовых, человеческих, материальных ресурсов. Необходимо также отметить, что проект как система деятельности существует лишь период времени, необходимый для получения конечного результата. Таким образом, следует это учитывать при определении временных границ проекта, срока его окупаемости и эффективности результатов.

В своей работе я буду придерживаться определения, данного в Федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 г. №39-ФЗ [2]. В ст. 1 данного закона указано, что «инвестиционный проект -

обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план)» [2].

Таким образом, инвестиционный проект можно определить как полный комплекс сметной, финансовой, расчетной, правовой, а также организационной документации, которая является обоснованием целесообразности той или иной инвестиции, а также уточнением сроков проекта и объема вложений.

Инвестиционные проекты можно классифицировать по различным признакам. Некоторые классификации инвестиционного проекта напрямую связаны с параметрами жизненного цикла проекта. Понятие жизненного цикла проекта определяют как совокупность последовательных фаз проекта, промежутков времени от зарождения инвестиционной идеи до времени ее полной реализации, ликвидации объекта (в случае такой необходимости). Как правило, выделяют следующие стадии жизненного цикла проекта (Рисунок 1) [19]:

1. прединвестиционная фаза;
2. инвестиционная фаза;
3. эксплуатационная фаза;
4. ликвидационная фаза.

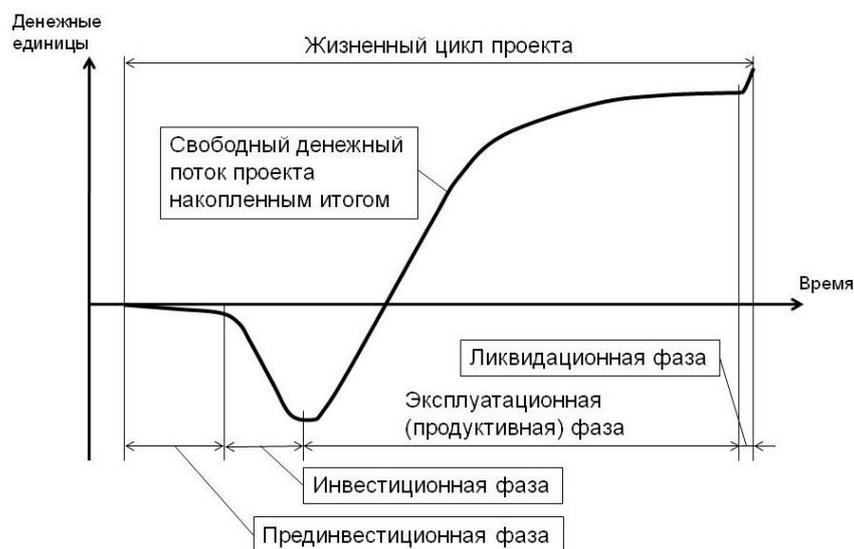


Рисунок 1 – Фазы жизненного цикла инвестиционного проекта [19]

Рассмотрим более подробно каждую фазу жизненного цикла инвестиционного проекта.

Преинвестиционная фаза

Самой значимой фазой является преинвестиционная фаза. Именно на данном этапе определяется жизнеспособность самой идеи в экономическом, финансовом, техническом, а также организационном аспекте. Преинвестиционная фаза включает в себя работы по обоснованию целесообразности инвестиционной идеи, сбору и анализу необходимой информации по объекту инвестирования, а также подготовку необходимой документации для проведения инвестиционной кампании. Необходимо уделить особое внимание вопросу доходности актива, а также уровню существующего риска.

Результатом преинвестиционной фазы является инвестиционная стратегия, на основании которой производятся капиталовложения. Начальная стадия инвестиционного цикла в зависимости от объекта инвестиций может включать в себя такие фазы, как:

- предпроектные исследования;
- планирование проекта;
- подготовка к строительству.

Считается, что в среднем затраты инвестора в рассматриваемой прединвестиционной фазе составляют 0,5 – 5% от общего объема инвестиций в проект.

Инвестиционная фаза

Инвестиционная фаза проекта направлена на непосредственное управление проектом. Одной из характеристик инвестиционной фазы жизненного цикла инвестиционного проекта является активное участие в ней инвестора. На данном этапе происходит закупка различного оборудования, подготовка и начало строительства инвестируемого объекта, а также доставка, монтаж, пусконаладка оборудования, подготовка и допуск персонала для работы на объекте. Объем вложений на инвестиционной фазе составляет 75 – 90% от общего объема инвестиций.

Итогом осуществления инвестиционной фазы является сдача объекта в эксплуатацию. Кроме этого, на данном этапе начинается освоение рынка, проводятся маркетинговые исследования, начатые на прединвестиционной фазе.

Эксплуатационная фаза

Наибольшую часть жизненного цикла инвестиционного проекта занимает эксплуатационная фаза (90– 95%). На практике часто встречаются ситуации, когда в начале эксплуатационной стадии проект не приносит прибыль. Разумные инвесторы на этот случай закладывают расходы, составляющие от 5% до 10% от общего объема инвестиций.

Стоит подчеркнуть, что продолжительность эксплуатационной фазы зависит от конкретного проекта, у разных проектов – она разная. Это зависит от успешности произведенных вложений. Считается, что чем больше данный этап, тем эффективнее инвестиционный проект.

Таким образом, результатом для инвестора на данном этапе будет являться достижение изначально планируемых инвестиционных целей.

Ликвидационная фаза

Данный этап проекта может наступить по нескольким причинам. Это может быть успешное завершение проекта, когда все цели достигнуты, а ресурсы дальнейшего развития исчерпаны. Также причиной наступления ликвидационной фазы может стать более выгодное предложение, поступившее владельцу актива. Кроме этого, безусловно, проект может просто не оправдать ожиданий, в данном случае дальнейшее его осуществление просто не целесообразно.

Важным аспектом данного этапа является анализ проекта, его сильных и слабых сторон. Здесь важно сделать конкретные выводы об ошибках, которые послужили, например, завершению проекта. Инвестору необходимо провести тщательную аналитическую работу для предотвращения неточностей в будущем для извлечения максимальной прибыли из актива.

Состав участников инвестиционного проекта (физические и юридические лица, задействованные в проекте либо заинтересованные в его результатах), их количество, функции напрямую зависят от масштаба проекта. Важно отметить, что вовлеченность в проект различных лиц может отличаться.

В зависимости от степени вовлеченности всех участников разделяют на определенные группы:

1. основная команда, состоящая из специалистов, непосредственно обеспечивающих разработку, а также создание проекта (например, менеджеры проекта);
2. расширенная команда включает в себя организации и специалистов, непосредственно не участвующих в разработке проекта, но помогающих основной команде реализовывать проект (например, лицензиары);
3. заинтересованные стороны – физические или юридические лица, воздействующие на участников основной и расширенной команды, но не сотрудничающие с ними напрямую при создании инвестиционного проекта (например, потребители конечной продукции).

Основная команда инвестиционного проекта состоит из [19]:

– инициатора проекта. Участник (должностное или не должностное лицо), непосредственно выступающий с идеей создания инвестиционного проекта. На практике часто инициатором выступает сам заказчик;

– заказчика проекта. Физическое либо юридическое лицо, заинтересованное в реализации инвестиционного проекта, финансирующее его за счет собственных или заемных средств. Фактически заказчиком проекта являются будущие владельцы его результатов;

– инвестора – физическое или юридическое лицо, инвестирующие денежные средства в инвестпроект. Инвестором может выступать не только заказчик проекта, но и банковские учреждения, ПИФы и другие организации;

– руководителя – участник проекта, который несет ответственность как за разработку и реализацию проекта, так и за его результаты. Команда проекта находится в его непосредственном подчинении. К функциям руководителя можно отнести, например, презентацию проекта в различных организациях, контроль выполнения необходимых для достижения результата мероприятий;

– контрактора – юридическое лицо, с которым заказчик заключает договор о выполнении работ, исполнении услуг при реализации инвестиционного проекта, то есть подрядчик, отвечающий за непосредственное выполнение работ.

Расширенная команда в зависимости от проекта может включать следующих участников [19]:

- субконтрактор;
- спонсор;
- лицензиары;
- поставщики и другие.

Для успешной реализации инвестиционного проекта необходима слаженная работа всех участников. Процесс взаимодействия между участниками проекта, обеспечение их необходимыми ресурсами подразумевает управление инвестпроектом.

Управление инвестиционным проектом – многогранный процесс контроля за материальными, финансовыми, человеческими ресурсами, а также управление ими при реализации проекта для достижения желаемого результата.

К основным функциям управления проектом относится [19]:

- осуществление контроля над технической и технологической составляющей производства;
- осуществление контроля покупки, продажи и обмена товарно-материальными ценностями;
- финансовая деятельность;
- осуществление бухгалтерского, материального и других видов учета;
- страхование.

Для реализации инвестиционного проекта необходимо большое количество интеллектуальных, финансовых, материальных и других ресурсов, которые не всегда имеются в нужном объеме у инвестора. Здесь на помощь приходит государство, которое оказывает оперативное информационно-консультационное и организационное содействие бизнесу путем реализации принципа «одного окна». Сопровождение инвестиционных проектов по данному принципу направлено на улучшение инвестиционного климата определенной территории.

Данный вид сопровождения инвестиционного проекта позволяет инвестору получить всю необходимую информацию, услуги по реализации проекта в одном месте, что существенно сокращает не только временные затраты, но и материальные, связанные с получением необходимых услуг.

В Санкт-Петербурге взаимодействие инвестора и исполнительных органов власти активно реализуется на основании принципа «одного окна». В

Регламенте сопровождения инвестиционных проектов, реализуемых и (или) планируемых к реализации на территории Санкт-Петербурга, по принципу «одного окна» указаны следующие формы сопровождения [33]:

1. Информационно-консультационное содействие:

1.1. информирование инвестора на всех стадиях реализации проекта на территории Санкт-Петербурга;

1.2. необходимое для реализации проекта содействие путем консультирования инвестора;

1.3. информационно-консультационная поддержка в рамках организации присвоения статуса стратегического инвестиционного проекта, стратегического инвестора или стратегического партнера Санкт-Петербурга;

1.4. помощь с подбором недвижимости в соответствии с требованиями потенциального инвестора для реализации проекта.

2. Организационное содействие реализации проекта:

2.1. организация взаимодействия инвестора с органами государственной власти с целью получения согласований и разрешений;

2.2. организация переговоров, встреч, консультаций для решения возникающих в ходе реализации проекта вопросов;

2.3. координирование инвестора с кредитно-финансовыми учреждениями, институтами развития, фондами с целью финансирования проекта.

Таким образом, инвестиционный проект служит обоснованием реализации инвестиционной деятельности, содержит стратегию, сроки и результат осуществления инвестиционных вложений.

Основным принципом взаимодействия органов государственной власти и инвестора является принцип «одного окна», направленный на снижение административных барьеров, а также унификации процедуры взаимодействия ИОГВ с инвесторами.

1.2. Государственно-частное партнёрство как инструмент взаимодействия бизнеса и государства

В настоящее время в России и мире активно усиливается тенденция к взаимодействию бизнеса и государства, направленного на решения совместных экономических задач. Также происходит изменение некоторых функций и задач государства, в условиях глобализации расширяется влияние частного сектора на мировую экономическую ситуацию. В связи с этим для эффективного функционирования рыночной экономики необходимо конструктивное взаимодействие бизнеса и государства.

Одним из инструментов привлечения бизнеса для развития территории является государственно-частное партнерство, которое представляет собой привлечение органами государственного и (или) муниципального управления частного бизнеса для выполнения работ по строительству, реконструкции, модернизации, технологическому обслуживанию и эксплуатации объектов общественной инфраструктуры и предоставления публичных услуг с использованием таких объектов на условиях разделения рисков, компетенций и ответственности, определяемых контрактом и совокупностью нормативно-правовых актов.

М. Булт-Спиринг и Г. Девульф в своем труде [15] рассматривают механизм государственно-частного партнерства как взаимодействие между государством и частным лицом, основанное на реализации совместного проекта, оформленное в соответствии с законодательством. Авторы рассмотрели следующие зарубежные подходы и теории по раскрытию содержания государственно-частного партнерства:

- форма долгосрочного сотрудничества государства и бизнеса, в которой стороны оказывают услуги или производят продукты, разделяют все риски, а также доходы и расходы (концепция создания общей стоимости);
- нормативно-правовая и институциональная форма взаимодействия государства и частного сектора, у каждого из которых

собственные интересы, но общие задачи. Каждая сторона принимает инвестиционные риски, основываясь на составленной форме, где определены доходы и расходы (концепция заключения договора и разделения рисков);

– система, в которой взаимодействие государства и предпринимательского сектора экономики направлено на финансирование определенных общественных благ и услуг (концепция софинансирования и соуправления);

– партнерство государства и частного сектора как инструмент привлечения капитала и определения общей ответственности в совместной деятельности для уменьшения «провалов» рынка (возможность государственно-частного партнерства заполнить пустую нишу в экономике);

– механизм, направленный на взаимодействие государства и частного сектора с целью совершенствования функционирования как государства, так и бизнеса (концепция реформы управления);

– инструмент, направленный на решение проблем, возникающих при оказании общественных услуг, за счет привлечения частных инвестиций (способ решения проблем);

– адаптация административных процедур и соотнесение запросов работников в форме создания партнерства (изменение общественных услуг).

Субъектами в государственно-частном партнерстве являются публичный и частный партнеры. Государство, субъекты Российской Федерации, муниципальные образования, органы власти, бюджетные учреждения, государственные компании выступают в роли публичной стороны, которая ориентируется на потребности и спрос в обществе. Частным партнером может быть российское или иностранное юридическое лицо, доля контроля государства в котором не превышает 50 %, а также консорциум, как группа

лиц, действующих по договору простого товарищества (по отдельным формам ГЧП).

Объекты соглашения о государственно-частном партнерстве прописаны в Федеральном законе от 13.07.2015 N 224-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [4].

Некоторые ученые [17] утверждают, что соглашение о ГЧП можно рассматривать как разновидность договорной формы осуществления инвестиционного соглашения, которая обладает собственной сферой применения.

В проектах, реализованных в форме государственно-частного партнерства, используются передовые технические и управленческие решения. К преимуществам данной формы взаимодействия государства и бизнеса относятся:

- сотрудничество государства и бизнеса на долгосрочной основе;
- инвестор принимает участие в эксплуатации и (или) техническом обслуживании объекта;
- происходит распределение рисков между частной и публичной стороной;
- государственно-частное партнерство способствует развитию конкуренции;
- наличие налоговых льгот для инвесторов;
- повышение качества оказываемых услуг.

На мой взгляд отдельным пунктом необходимо рассмотреть преимущества государственно-частного партнерства для бизнеса. Можно выделить следующие аспекты:

- долгосрочное сотрудничество с публичной стороной;

- возможность получения земельного участка без проведения торгов для целей реализации соглашения о государственно-частном партнерстве и концессионного соглашения;
- софинансирование проекта публичной стороной, возможность получения дополнительных гарантий (в том числе минимальной доходности);
- возможность распределения рисков между бизнесом и государством;
- сокращение сроков заключения соглашения.

Как и у любого механизма у государственно-частного партнерства существует и ряд проблем, связанных с небольшим опытом реализации проектов ГЧП в нашей стране. Важно выявлять данные проблемы, определять причины их возникновения, а также разрабатывать меры снижения влияния на проекты как на федеральном, так и на региональном уровнях. Рассмотрим существующие проблемы детально:

1. Конфликт интересов «государство – частный инвестор – общество». Каждый участник имеет разные цели и понимание результатов проектов. Данная проблема может возникать в случае некачественного, а также несвоевременного исполнения своих обязательств каждой из сторон. На практике часто встречается, что не все проекты позволяют достичь поставленных целей каждой из сторон. Следовательно, необходимо совершенствование механизмов планирования, организации и реализации проектов государственно-частного партнерства. Это могут быть различного рода санкции как негативные, так и позитивные за выполнение своих обязательств, самое главное, на мой взгляд, каждый из участников процесса должен четко понимать и осознавать свою ответственность.

2. Сложная процедура принятия решений в рамках проектов государственно-частного партнерства. Долгое принятие решения о начале проекта и его реализации оказывает влияние на финансовые условия

сторон. Сложная процедура обусловлена рядом причин: за счет громоздкой процедуры отбора частных инвесторов государство пытается повысить надежность проекта, непосредственное участие государственных структур оказывает влияние на бюрократизацию механизма. В рекомендациях Минэкономразвития прописан процесс реализации проектов государственно-частного партнерства, где допускаются сроки согласования проекта, превышающие год, что существенным образом влияет на осуществление проекта частной стороной.

Существуют и другие проблемы реализации государственно-частного партнерства, на мой взгляд, именно эти проблемы являются главными, на которые необходимо обратить внимание власти как федерального, так и регионального уровня. Взаимодействие бизнеса и государства предполагает частичное выполнение государственных функций предпринимательским сообществом. Несмотря на положительные аспекты государственно-частного партнерства на сегодняшний день проблемой остается отсутствие достаточной практической деятельности, а также недостаточное количество теоретических исследований и обоснований форм, методов и сфер применения.

Нормативно-правовая база на федеральном уровне обеспечивается Федеральным законом от 13.07.2015 №224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [4] и Федеральным законом от 21.07.2005 №115-ФЗ «О концессионных соглашениях» [3]. На региональном же уровне законодательно-нормативная база представляет собой:

– Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 11.12.2015 №1112 «О рассмотрении предложений о заключении концессионных соглашений» [13];

– Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 31.03.2009 №346 «О мерах по развитию государственно-частных партнерств в Санкт-Петербурге» [9];

– Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 06.11.2009 №1241 «О Межведомственной комиссии по отбору концепций проектов в целях их реализации путем участия Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах при Правительстве Санкт-Петербурга» [10];

– Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 16.12.2003 №100 «Об утверждении Регламента Правительства Санкт-Петербурга» [8].

Реализация проектов государственно-частного партнерства в отличие от других видов хозяйственной деятельности экономических субъектов связана с повышенными рисками, которые часто перекладываются на бизнес. Исчерпывающего перечня рисков не существует, это объясняется тем, что каждый проект индивидуален, имеет свою специфику. Однако, Дж. Делмон в своей работе [16] выделил следующие риски:

- политический риск;
- риск незавершения строительства в срок;
- правовой и регулятивный риск;
- риск невыполнения обязательств;
- операционный риск;
- финансовый риск;
- валютный риск;
- риск спроса;
- экологический риск;
- социальный риск.

Наиболее точно возможно классифицировать риски проектов государственно-частного партнерства по сфере отношений, в которой они

возникают, а также на основании стадии жизненного цикла проекта.

Соответственно, можно выделить следующие риски:

1. На основании отраслевого критерия (сферы отношений):

1.1. строительные, технические риски (риск ошибок проектирования, риск несоблюдения сроков реализации проекта, риск отклонения от заданных технико-экономических показателей, риск качества строительства и другие);

1.2. коммерческие риски (к таковым рискам относится риск отзыва лицензий, риск непредоставления услуги партнером, риск спроса товара и другие);

1.3. экономический риск (риск изменения процентных ставок, риск изменения курсов валют, риск изменения уровня инфляции, риск неполучения финансирования проекта и другие);

1.4. правовые риски (риск изменения законодательства);

1.5. политические риски (риск изменения политической обстановки и другие);

1.6. экологические и социальные риски (риск причинения вреда окружающей среде, риск социальной напряженности среди местного населения).

2. На основании этапа реализации проекта государственно-частного партнерства выделяют следующие риски:

2.1. на этапе проектирования:

- риск возникновения ошибок проектирования;
- риск отклонения от заданных технико-экономических показателей;
- риск возникновения задержек при получении лицензий, разрешений, согласований и другие.

2.2. на этапе строительства:

- риск несоответствия качества строительства заявленному;

- риск отклонения от установленных сроков строительства и другие;

2.3. на этапе эксплуатации:

- риск несоответствия спроса товаров, услуг прогнозируемым;
- риск отзыва лицензий и разрешений;
- риск увеличения затрат и другие.

Экономический и политический риски являются ключевыми, связанными с различными изменениями законодательства, процентных ставок, а также инфляционными ожиданиями и курсовыми разницеми. Любой риск тем или иным способом оказывает влияние на реализацию проекта.

В данный момент наблюдается экономическая нестабильность как в мире, так и в Российской Федерации, что соответствующим образом влияет на рынок государственно-частного партнерства, так как проекты ГЧП являются для бизнеса инструментом долгосрочного стабильного развития и ожидаемой доходности. Однако, на принятие решения о реализации таких проектов влияет стабильность и высокий уровень доверия к системе в целом. Именно поэтому решением данной проблемы на начальных этапах является всесторонняя поддержка проектов ГЧП государством, так как качественная реализация послужит успешным прецедентом дальнейшим проектам. Для минимизации политических рисков необходимо обеспечить высокое административное сопровождение на протяжении всего срока реализации проекта, а также провести прогноз бюджета проекта с учетом возможных рисков колебания цены.

Экономический риск реализации проектов государственно-частного партнерства связан с неполучением запланированного объема выручки, проблемой неплатежей, кредитным и валютным риском. Способом минимизации риска в случае увеличения расчетной стоимости проекта может служить заключение договоров на основе твердых цен, введение санкций, наличие различного рода оговорок в документах. Условиями минимизации

риска являются формирование необходимых средств при утверждении проекта, контроль выполнения сроков оплаты, хеджирование валютных рисков.

Все существующие риски проектов государственно-частного партнерства предугадать не возможно, однако, возможно организовать управление ими, которое включает в себя установление и описание существующих рисков, их оценку и распределение между участниками проекта, а также предотвращение и дальнейший мониторинг на протяжении всего срока реализации.

Для предотвращения рисков в проектах государственно-частного партнерства, а также минимизации последствий их наступления участникам необходимо на этапе предпроектной проработки проанализировать экономическую и политическую ситуацию в регионе реализации проекта для выявления возможных рисков, выявить спрос и готовность потребителей на данный проект, а также рассмотреть возможные формы поддержки государства проекта ГЧП. Участникам проекта необходимо как с правовой, так и с финансовой точки зрения закрепить обеспечение принятых рисков. Также необходимо стандартизировать процедуру управления рисками в проектах государственно-частного партнерства публичной стороной (государством), что исключит недобросовестный субъективный подход к ним. Участникам проекта также необходимо принять меры экономического и финансового характера, например, страхование рисков, создание накопительного фонда для покрытия убытков, выдача государственных гарантий по кредитам бизнеса и другие.

Несмотря на существующие риски и проблемы реализации проектов государственно-частного партнерства данный вид взаимодействия государства и бизнеса нацелен на осуществление и сопровождение качественных инфраструктурных проектов.

Первым успешным проектом государственно-частного партнерства, реализуемым без привлечения государственных инвестиций, является проект реконструкции и развития аэропорта «Пулково» в Санкт-Петербурге. Консорциуму ООО «Воздушные Ворота Северной Столицы» Правительством

Санкт-Петербурга и ОАО «Аэропорт» Пулково» передан аэропорт в управление на 30 лет.

Стратегическими целями Санкт-Петербурга в проекте государственно-частного партнерства являются:

- привлечение частного инвестора для реализации крупного инфраструктурного проекта без поддержки федерального и регионального бюджета;
- осуществление реконструкции аэропорта в соответствии с международными стандартами;
- развитие туристической и деловой среды Санкт-Петербурга.

Проект реконструкции и развития аэропорта «Пулково» направлен на укрепление экономики города, развитие туристической отрасли. Как говорилось ранее, одной из проблем государственно-частного партнерства в нашей стране является отсутствие достаточной практической деятельности в данной области, проект реконструкции аэропорта является хорошим примером успешного взаимодействия государства и бизнеса. Так руководство немецкой компании «Fraport» высоко оценило результаты развития аэропорта Санкт-Петербурга и выразило заинтересованность инвестирования средств в другие проекты отрасли России.

Кроме этого, в проектах государственно-частного партнерства большое внимание уделяется применению инновационных технологий, а также экологичности создаваемого объекта, что соответствует современным стандартам.

Санкт-Петербург является одним из лидеров по развитию государственно-частного партнерства, основными направлениями дальнейшего взаимодействия государства и бизнеса являются:

- расширение сферы применения государственно-частного партнерства;
- совершенствование взаимодействия государства и бизнеса в рамках реализации проектов государственно-частного партнёрства;

- стандартизация этапов подготовки и реализации проектов государственно-частного партнерства;
- совершенствование нормативно-правовой базы в области государственно-частного партнерства;
- создание информационных систем управления проектами государственно-частного партнерства;
- модернизация системы отбора проектов государственно-частного партнерства;
- сотрудничество и обмен опытом в области реализации проектов государственно-частного партнерства с другими странами.

Под эгидой государственно-частного партнерства в Санкт-Петербурге будут реализованы следующие проекты реконструкции и создания социально значимых объектов:

- интерактивный культурный центр сказок А. С. Пушкина;
- спортивный комплекс для лиц с ограниченными возможностями;
- подземные автоматизированные паркинги в центральной части Санкт-Петербурга;
- платные паркинги в улично-дорожной сети Санкт-Петербурга;
- транспортный обход центра Санкт-Петербурга;
- внутриквартальные улично-дорожные сети;
- студенческие кампусы Межвузовского студенческого центра;
- линии легкорельсового транспорта;
- заводы по переработке твердых бытовых отходов;
- системы водоснабжения и водоотведения.

Прямое воздействие на экономическое развитие страны оказывает развитость инфраструктуры. Большинство стран мира для минимизации нагрузки на бюджет стараются реализовывать инфраструктурные проекты за счет привлечения частных инвестиций. Поэтому именно проекты

государственно-частного партнерства являются одними из распространенных инструментов развития инфраструктуры. Однако, проведенный опрос [24] аудиторско-консалтинговой компанией «Ernst & Young» говорит о том, что 68% респондентов видят основное препятствие в привлечении частных инвестиций в недостаточности гарантий возврата инвестиций, то есть со стороны государства нет законодательных оснований для их обеспечения. Таким образом, со стороны государства необходимо обеспечить содействие бизнесу, например, за счет механизма минимального гарантированного дохода.

Таким образом, оценив достоинства и недостатки проектов государственно-частного партнерства, можно сделать вывод о том, что для успешного взаимодействия государства и бизнеса необходимо решить ряд проблем. Во-первых, разработать объективную нормативно-правовую базу, где будут учитываться интересы обеих сторон, в особенности экономическая безопасность инвестора. Во-вторых, необходимо оптимизировать и повысить контроль за сроками и затратами проекта, а также модернизировать механизм отбора инвесторов. Несмотря на длительность развития государственно-частного партнерства в нашей стране уже сейчас понятно, что важным фактором, влияющим на эффективное взаимодействие государства и инвестора, является грамотное и рациональное управление. Государственно-частное партнерство может стать эффективным инструментом привлечения частных инвестиций во многие сферы экономики, а также позволит укрепить инфраструктуру.

1.3. Правовой статус инвестиционного соглашения, порядок формирования и сопровождения

Основой возникновения инвестиционных правоотношений является инвестиционное соглашение (договор). Именно в данном документе прописаны обязанности сторон, порядок и условия осуществления инвестиционной деятельности.

Интересно, что законодательством Российской Федерации не определено понятие инвестиционного соглашения (договора), что служит основой

использования всевозможных договорных форм осуществления инвестиционной деятельности. Данный факт неоднократно являлся объектом научных исследований в связи с безопасностью участников инвестиционной кампании.

Инвестиционные отношения могут регулироваться различными правовыми нормами (гражданско-правового, административно-правового характера), что влечет несколько взглядов на правовые аспекты осуществления инвестиционной деятельности. Так, например, доктор юридических наук Олег Юрьевич Скворцов в своей работе [23] рассматривает гражданско-правовой, публично-правовой и смешанный характер инвестиционных соглашений. Заслуженный деятель науки РСФСР, доктор юридических наук Лазарь Адольфович Лунц впервые определил суть гражданско-правового характера инвестиционных договоров, которая заключается в том, что все отношения регулируются только лишь гражданским правом [18].

Стоит отметить, что ряд ученых, таких как А.Н. Кичихина, В.Д. Рузанова и Н.А. Щербакова выделяют инвестиционное соглашение как новый самостоятельный вид гражданско-правового договора [22].

Существует также подход, в рамках которого инвестиционный договор относят к экономическому понятию. Любое гражданско-правовое соглашение, связанное с вложением денег, будь то заем, подряд, учредительный договор, имеет экономическое содержание – инвестирование средств с целью получения прибыли.

Следует учесть, что вышеуказанные подходы рассматривают инвестиционный договор как договор между равными субъектами, а также не учитывают наличие публичного элемента инвестиционного соглашения, что не является верным, так как некоторые виды инвестдоговора предполагают возникновение публичных отношений. Таким образом инвестиционное соглашение – комплексное соглашение, имеющее элементы гражданско-правовых и административно-правовых договоров, складывающихся из обязательств обеих сторон: заказчика и инвестора.

По причине того, что инвестиционное соглашение не включается в систему договоров, предусмотренную Гражданским кодексом Российской Федерации, при возникновении споров между контрагентами, их взаимоотношения регламентируются Главой 22 Гражданского кодекса Российской Федерации [1]. Основным существенным условием инвестиционного соглашения согласно Статье 432 Гражданского кодекса Российской Федерации [1] является предмет. Таким образом, инвестор должен осознавать всю ответственность и возможные риски при составлении инвестиционного договора. Успех осуществления инвестиционной деятельности напрямую зависит от условий договора, максимального отражения всех фактических и юридических действий заказчика. Важными условиями инвестиционного соглашения являются: предмет, цена и срок.

Обобщенно инвестиционный договор – контракт между инвестором и заказчиком, на основании которого осуществляется инвестирование в предмет договора в течение указанного срока. Инвестиционной деятельностью, требующей заключение инвестиционного соглашения, может являться:

- покупка как жилой, так и нежилой недвижимости;
- покупка оборудования;
- покупка нематериальных активов;
- покупка ценных бумаг;
- инвестирование в НИОКР и др.

Таким образом, предметом инвестиционного соглашения являются любые объекты гражданских прав (исключение составляют личные неимущественные блага), то есть то, по поводу чего и заключается соглашение.

На основании статьи 8 Федерального закона №39-ФЗ от 25.02.1999 г. «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (ред. от 25.12.2018 г.) [2] осуществление инвестиций во всех сферах коммерческой деятельности должно происходить на основании договора (соглашения), заключаемого в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации [1].

Основные требования к порядку заключения, а также содержанию инвестиционного соглашения изложены в Главе 28 Федерального закона №51-ФЗ от 30.11.1994 г. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» (ред. от 18.07.2019 г.) [1].

Инвестиционный договор считается заключенным в том случае, если между инвестором и заказчиком согласованы все его существенные условия.

Заключение соглашения происходит при помощи направления оферты (предложения заключить договор) и принятия акцепта (согласия на его заключение). Все важные условия инвестиционного договора прописываются в оферте, правовые последствия наступают с момента получения акцепта. Следует отметить, что в Гражданском кодексе указано, что оферта является безотзывной, акцепт может быть отозван.

Инвестиции могут быть направлены в коммерческие проекты, в строительство объектов недвижимости, а также в реставрацию объектов.

Перед заключением инвестиционного договора необходимо провести мероприятия по подбору и проверке заказчика, которые включают в себя:

- поиск потенциальных партнеров;
- проверку деловой репутации найденных партнеров;
- проверку документации партнеров (лицензии, свидетельства о регистрации и другие правоустанавливающие документы);
- итоговый выбор партнера.

Итогом этапа подготовки является инвестиционный договор (соглашение), в котором прописаны варианты получения дохода:

- в договоре указана фиксированная сумма, которая остается постоянной в течение всего инвестиционного проекта, установленные выплаты осуществляются точно в срок;
- выплаты в зависимости от полученной прибыли. Чаще всего это долгосрочные проекты, где сумма точной прибыли недостаточно ясна, в договоре прописывается приблизительное значение доходности, которое корректируется в течение проекта. Такой вид выплаты

встречается редко по той причине, что инвестор должен точно знать прибыль от реализации инвестиционного договора.

Вышеперечисленные способы получения дохода зависят от многих факторов, к числу которых относятся склонность инвестора к риску, общий объем инвестиций, срок реализации проекта и другие. Стоит отметить, что фиксированные выплаты являются неким гарантом получения дохода, следовательно, подходят сторонникам консервативных инвестиционных стратегий. Что же касается другого варианта получения дохода, то здесь возможен доход значительно выше, но всегда есть риск полного его неполучения. Данная форма выплат подходит сторонникам рискованных инвестиционных стратегий.

Инвестиционный договор должен полностью соответствовать требованиям законодательства Российской Федерации, должны быть четко прописаны:

- термины и определения, содержащиеся в инвестиционном договоре;
- предмет инвестиционного соглашения;
- порядок расчетов между сторонами;
- наименование договора;
- время заключения инвестиционного соглашения;
- информация о сторонах, участвующих в заключении;
- место подписания контракта и юрисдикции, где будут решаться споры при их возникновении;
- цена контракта;
- сроки реализации проекта;
- срок действия соглашения;
- условия и порядок передачи инвестиционного объекта, если данное подразумевается в договоре;
- права и обязанности сторон;
- ответственность сторон;

- порядок решения споров при их возникновении;
- условия конфиденциальности;
- условия освобождения от ответственности (форс-мажорные обстоятельства);
- порядок расторжения инвестиционного договора;
- заключительные положения;
- юридические адреса, банковские реквизиты, подписи сторон и указание даты подписания.

Существует два способа передачи инвестиций заказчику: передача финансовых средств полностью и частями в сроки, установленные инвестиционным договором. Варианты перечисления средств скорее зависят от доверия заказчику, лучшим вариантом, на мой взгляд, является поэтапное перечисления, так работы будут выполнены в срок, и будет хоть какая-то защита от срыва контракта.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что качественное инвестиционное соглашение сводит риски заказчика и инвестора к минимуму, поэтому очень важно документально оформлять все условия, сроки проекта и обязанности сторон.

Что же касается обязанностей, то основными обязанностями заказчика являются:

- соблюдение установленных сроков осуществления инвестпроекта;
- предоставление инвестору отчетной документации о расходовании средств в срок;
- сбор необходимых документов по инвестпроекту;
- осуществление контроля за реализацией проекта и др.

Это лишь некоторые из обязанностей заказчика, существуют и другие, связанные с конкретными условиями инвестиционного соглашения.

К основным обязанностям инвестора можно отнести:

- передачу в установленные сроки финансовых средств заказчику;
- принять выполненную в соответствии с инвестиционным соглашением работу;
- осуществить выплату вознаграждения заказчику на основании инвестиционного договора;
- выполнить регистрацию прав собственности на полученный инвестиционный результат при необходимости.

Если заглянуть в правовую систему «КонсультантПлюс», то мы не найдем документа, в котором бы указывался четкий общий порядок заключения инвестиционного соглашения. Есть лишь документы отдельных субъектов Российской Федерации, в которых указан порядок заключения инвестиционного соглашения между субъектом Российской Федерации и инвестором. Если рассматривать правовую базу Санкт-Петербурга, то здесь действует ряд законов, регламентирующих региональную инвестиционную деятельность. К таковым относятся:

- Закон Санкт-Петербурга от 30.07.1998 № 185-36 «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Санкт-Петербурга» [5];
- Закон Санкт-Петербурга от 17.06.2004 № 282-43 «О порядке предоставления объектов недвижимости, находящихся в собственности Санкт-Петербурга, для строительства и реконструкции» [6];
- Закон Санкт-Петербурга от 03.12.2008 № 742-136 «О стратегических инвестиционных проектах, стратегических инвесторах и стратегических партнерах Санкт-Петербурга» [7];
- Постановление правительства Санкт-Петербурга от 21.07.2015 № 656 «Об утверждении положения о порядке взаимодействия исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга при подготовке и принятии решений о предоставлении объектов недвижимости, находящихся в собственности Санкт-Петербурга, для

строительства, реконструкции и проведения работ по приспособлению для современного использования» [12].

Таким образом, проведя анализ правового регулирования порядка заключения инвестиционного соглашения, можно сделать вывод о том, что законодательство не совершенно в данном вопросе, так как нет четких общих положений, что влияет на безопасность участников инвестиционного договора. Для снижения рисков невыполнения условий договора стороны должны точно оговаривать свои права и обязанности. Государство должно содействовать улучшению инвестиционного климата как отдельных регионов, так и страны в целом.

2. АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

2.1. Анализ факторов инвестиционной привлекательности Санкт-Петербурга и тенденции развития инвестиционного потенциала

На сегодняшний день Санкт-Петербург является одним из наиболее привлекательных российских регионов для инвесторов с точки зрения инвестиций в несырьевые сектора экономики:

- крупнейший северо-западный транспортный узел, находящийся в составе двух международных транспортных коридоров и обеспеченный современными мощностями по распределению и хранению грузов;
- международные торговые связи, большая часть которых составляет торговля наукоемкой продукцией;
- существование четкой градостроительной политики на перспективу до 2025 года;
- содействие городских властей инвестиционным проектам, направленным на приоритетные для города отрасли;
- высококвалифицированные кадры, а также различные государственные программы целевой подготовки кадров;
- уникальная внутригородская среда, включающая богатое культурно-историческое наследие, развитую туристическую инфраструктуру и хорошую транспортную обеспеченность территорий.

Существует рейтинг инвестиционной привлекательности регионов [41], которая оценивается по двум критериям: инвестиционному риску и инвестиционному потенциалу. Показатель инвестиционного потенциала состоит из 9 частных показателей (трудовой, финансовый, производственный, потребительский, институциональный, инфраструктурный, природно-ресурсный, туристический и инновационный потенциал) и определяет долю региона на общероссийском рынке, а показатель риска включает в себя несколько видов угроз (финансовые, социальные, управленческие,

экономические, экологические и криминальные) указывает основные проблемы для инвестора в данном субъекте. Показатели потенциала и риска оцениваются на основе анкетирования представителей экспертного, инвестиционного и банковского секторов.

Согласно рейтингу инвестиционной привлекательности регионов России за 2019 год [41], составленному рейтинговым агентством «Эксперт РА», Санкт-Петербург занимает 4 место в рейтинге регионов по инвестиционному риску и 3 место в рейтинге регионов по инвестиционному потенциалу. В 2019 году город стал регионом с наименьшим управленческим риском в Российской Федерации благодаря тому, что стал одним из лидеров по минимальному уровню социального и финансового рисков. Причиной лидерства Санкт-Петербурга является подготовка города к Чемпионату мира по футболу, которая существенным образом сказалась на обновлении инфраструктуры города.

На прошедшем в 2019 году Петербургском международном экономическом форуме был представлен Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации [25], где Санкт-Петербург занял 5 место. Данный рейтинг показывает на сколько эффективна работа региональных властей по созданию благоприятных условий ведения бизнеса. Методология рейтинга включает в себя следующие основные элементы: система показателей, принципы сбора и обработки полученных данных, методика расчета результатов. Несмотря на то, что при оценке инвестиционного климата учитывается опыт существующих отечественных и международных рейтингов, необходимо понимать, что важным аспектом остается то, что данный рейтинг должен быть объективным. Безусловно, результаты стимулируют конкуренцию между субъектами Российской Федерации в борьбе за высокие позиции рейтинга, но, на мой взгляд, данная оценка требует доработки ввиду того, что при получении информации об инвестиционном климате региона используются не только статистические данные, но и опросы предпринимателей и экспертов, что имеет субъективный

характер. При расчете рейтинга учитываются такие направления, как: регуляторная среда, институты для бизнеса, инфраструктура и ресурсы, поддержка малого предпринимательства.

Изучив Национальный инвестрейтинг [25] за несколько лет, можно проследить динамику изменения позиций Санкт-Петербурга (Таблица 1). В 2018 году по сравнению с 2017 годом Санкт-Петербург улучшил свои показатели сразу на 13 позиций благодаря тому, что были приложены максимальные усилия для повышения качества инвестиционного климата, что также повлияло и на потенциал города. Северная столица достигла высоких показателей во всех четырех направлениях, так, например, продолжается проработка законодательства, улучшены механизмы взаимодействия государства и бизнеса посредством государственно-частного партнерства, оптимизированы административные процедуры. Важную роль во взаимодействии инвестора и органов власти играет Инвестиционный портал Санкт-Петербурга, который постоянно модернизируется. Именно посредством данного канала инвестор оперативно узнает все актуальные новости.

Таблица 1 - Фрагмент таблицы Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ

Регион	Место в рейтинге 2019 г.	Место в рейтинге 2018 г.	Место в рейтинге 2017 г.	Место в рейтинге 2016 г.
Москва	1	2	3	10
Республика Татарстан	2	3	1	1
Тюменская область	3	1	6	5
Калужская область	4	13	5	3
Санкт-Петербург	5	4	17	22

Также стоит отметить и успешно функционирующий фронт-офис «единого окна» для инвесторов. Данный механизм был высоко оценен исполнительным директором проекта Doing Business Всемирного банка Ритой Ромальо в 2018 году по количеству обработанных заявлений инвесторов и

проведенных консультаций [28], что говорит об увеличении эффективности взаимодействия государства и бизнеса.

Все перечисленные инструменты находят отражение в формировании высоких позиций в Национальном рейтинге [25]. Важно и в дальнейшем принимать меры по улучшению инвестиционного климата Санкт-Петербурга, необходимо выстроить открытый диалог государства и бизнеса, результатом которого станет принятие эффективных мер, которые позволят Санкт-Петербургу повысить инвестиционную привлекательность. «Санкт-Петербург сделал максимум в части, которая относится к повышению инвестиционной привлекательности и показал достойный уровень наряду с ведущими регионами России, — рассказал председатель Комитета по инвестициям Роман Голованов. — Показав качественный рост в 2018 году сразу на 13 позиций, мы продолжаем стабильную работу» [34].

Санкт-Петербург является одним из крупных городов Европы как по численности населения, так и по занимаемой территории. Географическое положение Северной столицы является одним из факторов инвестиционной привлекательности города. Близость Санкт-Петербурга к Москве благоприятствует взаимодействию основных деловых зон Российской Федерации. Кроме этого, соседство города с европейскими странами положительным образом сказывается на заинтересованности иностранных инвесторов в экономике Санкт-Петербурга. Одной из приоритетных задач инвестиционной политики администрации Санкт-Петербурга является увеличение объема прямых иностранных инвестиций. Привлечение иностранных инвестиций способствует созданию высокопроизводительных рабочих мест, ведет к появлению конкурентоспособных производств.

Основными странами-инвесторами выступают: Кипр, Швеция, Финляндия, Германия и другие. Так, например, финские инвестиции в экономику Санкт-Петербурга направлены на деревообрабатывающее, целлюлозно-бумажное производство, пищевую промышленность, строительство. Другим примером является производственно-торговая группа

«ИКЕА», которая инвестировала свыше 4 млрд долларов на развитие торговых комплексов в Санкт-Петербурге [42]. Компания создает рабочие места, благоустраивает вокруг своих комплексов территорию. Можно много перечислять различных иностранных компаний, которые инвестируют денежные средства в развитие Санкт-Петербурга. Город занимает высокие позиции во внешнеэкономических связях Российской Федерации, что обеспечивается в том числе за счет выгодного географического положения, туристической привлекательности, а также успешного развития определенных производств.

Еще одним фактором инвестиционной привлекательности Санкт-Петербурга является высокий трудовой потенциал – 5,4 млн человек [46], 15 % населения работает и обучается в сфере профессиональной подготовки. Развитая система высших и средних профессиональных учебных заведений Петербурга, разнопрофильных научных институтов влияет на качество и количество трудовых ресурсов. Безусловно, существует и отток кадров в связи с тем, что многие приезжие студенты после обучения возвращаются домой, однако у Санкт-Петербурга высокий кадровый потенциал. Большое внимание в Северной столице уделяется развитию науки, так насчитывается более 700 организаций, занимающихся научными исследованиями и разработками. Интерес к науке обусловлен тем, что город делает акцент на инновационном развитии, следовательно, необходимо сформировать качественную политику по улучшению инвестиционного климата Санкт-Петербурга с целью привлечения большого потока инвестиций. На мой взгляд, акцент должен быть именно на привлечении отечественных инвесторов, это послужит мощным стимулом развития экономики нашей страны.

Следующим фактором инвестиционной привлекательности Санкт-Петербурга является удобный транспортно-логистический узел, который включает в себя все виды сообщения и одновременно является сортировочным центром внешнеэкономических грузопотоков и предприятий других регионов

Российской Федерации. Петербургский морской порт – крупнейший порт России по перевалке навалочных грузов.

Далее рассмотрим показатель инвестиций в основной капитал, который является основой развития бизнеса, а также приводит к увеличению прибыли. В начале 2019 года директор НП «ГПУ ВЭД «ГЕРМЕС» Роман Козлов в своем интервью журналу «Эксперт» говорил о том, что «По предварительному прогнозу, в 2019 году в Санкт-Петербурге ожидается увеличение объема инвестиций в основной капитал в среднем на 3,5-4%. В первую очередь это связано с адаптацией девелоперов к новым требованиям законодательства и рынка. Непростая экономическая ситуация и снижающаяся доступность кредитных ресурсов вынуждают предприятия реализовывать инвестиционные проекты за счет собственных средств» [26]. Что же произошло на самом деле? Согласно данным Петростата [47] произошло снижение инвестиций в основной капитал на 24,4 % (Таблица 2). Столь большое падение начальник аналитического отдела ЗАО «Инвестиционная компания ЛМС» Дмитрий Кумановский связывает с нестабильным курсом рубля и ценами на нефть.

Таблица 2 - Показатели инвестиционной деятельности

Показатель	2019 год	2019 год в % к 2018 году	2018 год в % к 2017 году
Инвестиции в основной капитал, млн. руб	690722	75,6	119,0

Стратегия социально-экономического развития Санкт-Петербурга на период до 2035 года [36] определяет приоритеты, цели, а также задачи социально-экономической политики города в долгосрочной перспективе. Главной целью данной стратегии является улучшение качества жизни жителей Санкт-Петербурга благодаря устойчивому экономическому росту, основанному на инновационно-технологической деятельности и глобальной конкурентоспособности города.

Основными приоритетами политики Санкт-Петербурга для достижения основной цели являются:

- развитие инновационно-технологической деятельности, которая в свою очередь нацелена на постоянное развитие человеческого капитала, внедрение различных передовых технологий и инноваций во все сферы жизнедеятельности города, а также на интегрирование всех элементов социально-экономической системы («Город инноваций»);
- повышение уровня комфортности проживания в Санкт-Петербурге, которое опирается на концепцию современного «умного города»: развитая городская среда, безопасность, мобильность и экологическое благополучие («Комфортный город»);
- повышение эффективности системы внешних и внутренних коммуникаций Санкт-Петербурга, которые направлены на «открытое» взаимодействие в геополитическом, социокультурном и торгово-экономическом аспектах («Открытый город»).

Цели и задачи Стратегии 2035 [36] Санкт-Петербурга согласованы с целями и задачами Российской Федерации.

Санкт-Петербург - городом с диверсифицированной экономикой, основными кластерами здесь являются:

- автомобильный кластер;
- фармацевтический и медицинский кластер;
- радиологический кластер;
- судостроительный кластер;
- кластер высоких технологий и инжиниринга;
- кластер радиоэлектроники;
- кластер информационных технологий;
- арктический кластер;
- кластер Чистых технологий для городской среды.

Подтверждением высокого уровня доверия инвестора к инновационной политике Санкт-Петербурга служит концентрация крупных промышленных производств на территории города.

Кроме вышеперечисленных факторов инвестиционного климата Санкт-Петербурга хотела бы отметить ключевые мероприятия, проводимые в городе, которые также имеют ключевое значение в формировании инвестиционного потенциала. Ежегодный Инвестиционный форум, проводимый Комитетом по инвестициям Санкт-Петербурга, отличная площадка для эффективного диалога между органами государственной власти и предпринимательским сектором по вопросам осуществления инвестиционной политики. Основными направлениями обсуждения являются:

- представление инвестиционного потенциала города;
- инвестиционный потенциал и политика Санкт-Петербурга;
- актуальные вопросы, связанные с осуществлением инвестиционной политики Санкт-Петербурга;
- выдвижение, а также внедрение инициатив бизнеса по улучшению инвестиционного климата Санкт-Петербурга;
- разработка эффективных механизмов привлечения инвестиций в экономику города;
- анализ реализации и разработка механизмов развития проектов государственно-частного партнерства.

Губернатор Санкт-Петербурга Александр Беглов в рамках открытия III Ежегодного инвестиционного форума отметил, что «Создание комфортного климата для ведения бизнеса, расширение возможностей для предпринимателей и подготовка наилучших кадров – залог победы в конкуренции за масштабные инвестиции» [32]. Именно поэтому решения, принятые в ходе форума, являются своего рода ориентиром дальнейшей работы по улучшению текущего инвестиционного климата города. На мой взгляд, данные мероприятия – эффективный механизм диалога органов власти и инвесторов, а также стимул создания новых современных производств и объектов инфраструктуры, повышающих качество жизни.

Еще одним весомым фактором привлекательности Санкт-Петербурга для инвесторов является Особая экономическая зона города, которая служит

инновационной площадкой реализации крупных по масштабу бизнес-проектов по разработке и производству высокотехнологичной продукции, что отвечает главной цели Стратегии 2035 [36]. Резидентам Особой экономической зоны предлагаются различные льготы, преференции и помощь государства [40]:

- для резидентов установлены льготные ставки по налогам на прибыль, землю, имущество, а также транспорт;
- аренда участка составляет 2% от кадастровой стоимости земельного участка, а плата за выкуп участка равна 25%;
- резиденту предоставляется вся готовая инженерная инфраструктура: электроснабжение, теплоснабжение, водоснабжение и водоотведение, а также газоснабжение;
- у резидентов есть возможность выгодного размещения высокотехнологичных предприятий благодаря режиму свободной таможенной зоны;
- максимально прозрачное и быстрое взаимодействие резидента и государственных органов.

Проект Особой экономической зоны на федеральном уровне курируется Министерством экономического развития Российской Федерации, что говорит о гарантиях стабильной и безопасной работы для инвесторов.

Рассмотрим основные показатели деятельности резидентов Особой экономической зоны Санкт-Петербурга (Таблица 3) [40]. Положительная динамика увеличения общего объема осуществленных инвестиций в 1,5 раза за три года говорит об эффективности ОЭЗ как инструмента привлечения инвестиций. В связи с этим, перед руководством стоит задача обеспечения благоприятной среды для реализации современных производств мирового уровня.

Особая экономическая зона Санкт-Петербурга заняла первое место в номинации «Лучшая особая экономическая зона 2018 года в Европе по привлечению крупных резидентов» [40]. На данный момент на ПМЭФ получено разрешение Минэкономразвития на открытие третьей площадки, так

как возможности существующих площадок исчерпаны, территории площадки «Нойдорф» полностью заняты, ожидается, что в ближайшее время площадка «Новоорловская» также будет занята. Это еще раз доказывает привлекательность Санкт-Петербурга для инвесторов.

Таблица 3 - Показатели деятельности резидентов ОЭЗ

Показатель	2017 год	2018 год	2019 год
Количество резидентов	46	51	55
Количество рабочих мест, созданных на территории ОЭЗ	2 712	3 675	4 633
Общий объем осуществленных инвестиций на территории ОЭЗ, млн руб.	31 324,35	40 723,21	50 776,99
Объем выручки от продажи товаров, продукции, работ, услуг, млн руб.	40 603,51	50 666,98	98 505,56
Объем отчислений, уплаченных резидентами в бюджеты всех уровней бюджетной системы РФ и внебюджетные фонды, млн руб.	9 810,78	11 744,21	16 744,87

27 апреля 2020 года губернатор Санкт-Петербурга провел совещание с членами городского правительства, где обсуждались задачи экономического развития города в 2020 году. Александр Беглов отметил, что необходимо не только сосредоточить усилия на поддержке экономики города в сложившейся ситуации, но и думать о дальнейших перспективах: «Нужно больше предложений по повышению инвестиционной привлекательности города и продвижению продукции наших производителей на российские и зарубежные рынки» [37]. Основными способами совершенствования инвестиционного потенциала Санкт-Петербурга были названы научные исследования и разработки и инновации.

Санкт-Петербург сочетает функции промышленного, инновационного, инвестиционного, делового, туристического и культурного центра. Привлечение частных инвестиций способствует реализации большого количества проектов, что соответствующим образом сказывается на развитии инфраструктуры Санкт-Петербурга ускоренными темпами по сравнению с чисто государственным финансированием.

Согласно Инвестиционной стратегии Санкт-Петербурга [29] основными отраслями с точки зрения инвестиционной привлекательности являются:

- приоритетные для инвестиций отрасли: обрабатывающая промышленность, транспорт, торговля, финансы, кредит, страховые услуги, операции с недвижимостью, строительство, энергетика;
- отрасли с высоким уровнем привлекаемых инвестиций: торговля, сфера услуг, телекоммуникации;
- отрасли с низкой интенсивностью предложения инвестиционных проектов: культура и искусство, агропромышленный комплекс;
- отрасли с неинтенсивным предложением инвестиционных проектов: образование, здравоохранение, наука и научное обслуживание.

Особого внимания требуют последние отрасли, так как занятость в них составляет около трети всего экономически активного населения Санкт-Петербурга.

Проведем SWOT-анализ факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность Санкт-Петербурга (Таблица 4):

Таблица 4 - SWOT-анализ факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность Санкт-Петербурга

Конкурентные преимущества (сильные стороны)	Внутренние сдерживающие факторы (слабые стороны)
<ul style="list-style-type: none"> – Наличие емкого, успешно развивающегося рынка ресурсов, товаров, работ и услуг. – Наличие высокого уровня развития человеческого капитала. – Выгодное географическое положение. – Развитие на территории Санкт-Петербурга множества кластеров, ориентированных на внедрение инноваций. – Развитый финансовый рынок. – Развитая информационная инфраструктура. – Наличие успешного опыта реализации проектов ГЧП. – Высокие позиции в экономических рейтингах и другие. 	<ul style="list-style-type: none"> – Низкие темпы роста инвестиций на душу населения. – Наличие административных барьеров. – Недостаточное количество подготовленных участков со всей подведенной необходимой инфраструктурой для размещения инвестиционных объектов. – Сложность получения налоговых льгот. – Отток квалифицированных кадров.
Возможности внешней среды	Угрозы со стороны внешней среды
<ul style="list-style-type: none"> – Опыт успешного осуществления проектов государственно-частного партнерства для привлечения частных инвестиций в условиях ограниченных бюджетных ресурсов. – Развитие кластеров, способных выпускать инновационные продукты. – Близость к Европе. – Возможности выхода из Санкт-Петербурга на европейские рынки сбыта. – Место комфортного проживания. 	<ul style="list-style-type: none"> – Ухудшение внешнеэкономической конъюнктуры. – Введение санкций и контрсанкций со стороны России. – Повышение борьбы за инвестиции на мировых рынках. – Снижение возможностей привлечения инвестиций в связи с неблагоприятной экономической ситуацией. – Высокая волатильность курса рубля. – Низкий уровень законодательной системы в области инвестиционной политики. – Отток капитала.

Проведенный SWOT-анализ показал, что наряду с конкурентными преимуществами города, такими как:

- высокий уровень развития человеческого капитала;
- выгодное географическое положение;
- успешный опыт реализации проектов государственно-частного партнерства и другими,

существует также ряд факторов, оказывающих сдерживающее влияние на рост инвестиций в экономику Санкт-Петербурга:

- административные барьеры;
- дефицит квалифицированных кадров;
- небольшое количество подготовленных для ведения деятельности участков и другие.

В Стратегии экономического и социального развития Санкт-Петербурга на период до 2030 года [36], утвержденной постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 13.05.2014 года №355 [11], выделяется три возможных сценария развития. Первый сценарий – консервативный – основан на инерционном развитии экономики Санкт-Петербурга в условиях замедляющихся темпов экономического роста и повышении уровня благосостояния жителей, стагнации в инвестиционной и строительной деятельности, нехватки финансовых ресурсов для осуществления инвестиционных проектов. Согласно данному сценарию, развитие будет происходить преимущественно за счет экстенсивного роста традиционных отраслей экономики, а также за счет увеличения использования ресурсов. Таким образом, произойдет снижение экономического роста и преобразований качества городской среды.

Второй сценарий развития – умеренно-оптимистичный – направлен на активизацию инвестиционных и инновационно-технологических факторов развития Санкт-Петербурга. В данном случае внимание будет уделяться улучшению делового климата, а также привлечению инвестиций, созданию благоприятных условий ведения хозяйственной деятельности, развитию перспективных видов экономической деятельности. Изменения в рамках данного сценария развития экономики Санкт-Петербурга существенным образом повлияют на изменения в социальной сфере.

Еще одним сценарием развития является инновационный сценарий, в рамках которого максимально раскрывается стратегический потенциал Санкт-Петербурга, происходит эффективное использование человеческого

потенциала. Предпосылкой данного сценария является рост глобальной конкурентоспособности Санкт-Петербурга на мировом рынке за счет перехода на инновационный путь развития. В рамках данного сценария происходит существенный приток капитала, активизация развития социальной сферы, ресурсы используются более эффективно. Ключевым фактором развития города являются инновации, следовательно, значительный рост при таком сценарии наблюдается в наукоемких и высокотехнологичных секторах экономики.

В качестве основного сценария развития экономики Санкт-Петербурга принят инновационный сценарий. Именно поэтому важно обратить особое внимание на создание благоприятной инвестиционной среды посредством увеличения доли малых предприятий в экономике Санкт-Петербурга, содействия развитию внешнеэкономических и межрегиональных связей Санкт-Петербурга, расширению взаимовыгодного сотрудничества как на внутреннем, так и на внешнем рынках, стимулирования внутреннего спроса.

Кроме этого, необходимо развитие финансовых механизмов повышения инвестиционной привлекательности Санкт-Петербурга, следовательно, перед городом стоит задача формирования механизма государственной поддержки инвестиционных проектов посредством предоставления налоговых льгот и преференций инвесторам. Также необходимо повысить доступность кредитов для бизнеса, использовать механизмы льготной аренды городского имущества.

Таким образом, при реализации Инвестиционной стратегии Санкт-Петербурга [29] ожидается создание благоприятного инвестиционного климата, рост инвестиционной активности, увеличение объема привлекаемых инвестиций, снижение инвестиционных рисков. Санкт-Петербург будет занимать лидирующие позиции среди субъектов Российской Федерации по развитию инвестиционного потенциала.

2.2. Институциональные основы действующего механизма взаимодействия

Основным документом долгосрочного стратегического планирования политики Санкт-Петербурга, определяющим приоритеты, цели, а также задачи

социально-экономической политики города является Стратегия социально-экономического развития Санкт-Петербурга [36].

Одним из механизмов реализации принятой Стратегии развития являются инвестиционные проекты, которые позволяют соблюсти необходимый баланс между расходными обязательствами города, направленными на достижение поставленных целей социально-экономического развития Санкт-Петербурга, и имеющимся объемом финансовых ресурсов.

На сайте Администрации Санкт-Петербурга размещено 29 инвестиционных проектов [35], направленных на социально-экономическое развитие города. Куратором всех проектов является Комитет по инвестициям Санкт-Петербурга. Для определения путей совершенствования механизма взаимодействия инвестора и исполнительных органов власти необходимо определить и проанализировать как происходит диалог между данными сторонами.

Связующим звеном в цепочке взаимодействия инвестора с исполнительными органами власти является Отдел организации взаимодействия с инвестором (Фронт-офис «Единого окна» для инвесторов в Санкт-Петербурге), который оказывает информационно-консультационное содействие в реализации инвестиционного проекта. Данный отдел является структурным подразделением СПб ГБУ «Управление инвестицией» – подведомственного учреждения Комитета по инвестициям Санкт-Петербурга.

Инвестор при готовности реализации инвестиционного проекта обращается в Единое окно по работе с инвестором по горячей линии, где начинается неформальное взаимодействие его с Фронт-офисом. Специалисты Отдела на основе запросов клиента помогают выбрать выгодные условия реализации проекта: выбор определенного участка под строительство, подбор необходимых объектов недвижимости и другое. Важно отметить, что все объекты недвижимости, предоставляемые инвестору, находятся в государственной собственности. На выбор, например, участка под строительство влияют множество факторов, таких как: площадь, экологичность

строящегося объекты, территориальное расположение и другие. Всю эту работу по подбору и согласованию с инвестором осуществляют специалисты «Единого окна», что существенным образом влияет на эффективность взаимодействия, так как уже специально обученные отдельные специалисты работают эффективнее. Отдел организации взаимодействия с инвестором осуществляет свою деятельность на основании Закона Санкт-Петербурга от 17.06.2004 №282-43 «О порядке предоставления объектов недвижимости, находящихся в собственности Санкт-Петербурга, для строительства, реконструкции и приспособления для современного использования» [6], а также Постановления Правительства Санкт-Петербурга от 21.07.2015 №656 «Об утверждении Положения о порядке взаимодействия исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга при подготовке и принятии решений о предоставлении объектов недвижимости, находящихся в собственности Санкт-Петербурга, для строительства, реконструкции и проведения работ по приспособлению для современного использования» [12].

Далее при согласовании всех условий осуществления инвестиционного проекта с инвестором, Отдел организации взаимодействия с инвестором направляет заявление в Комитет по инвестициям Санкт-Петербурга. Таким образом, с момента подписания заявления начинается осуществление проекта. Необходимо отметить, что полномочия по взаимодействию с инвестором есть у всех Комитетов Санкт-Петербурга, будь то Комитет по градостроительству и архитектуре, Комитет по промышленной политике, инновациям и торговле Санкт-Петербурга и другие. Однако, все Комитеты взаимодействуют с инвестором через Фронт-офис «Единого окна» для инвесторов в Санкт-Петербурге. Безусловно, инвестор имеет возможность лично обратиться в тот или иной комитет, но решение всех вопросов может затянуться, следовательно, рационально взаимодействовать через «Единое окно». Все консультации, за исключением некоторых, проводятся специалистами Отдела организации взаимодействия с инвестором на безвозмездной основе.

Таким образом, схема взаимодействия инвестора с органами власти

выглядит следующим образом (Рисунок 2):

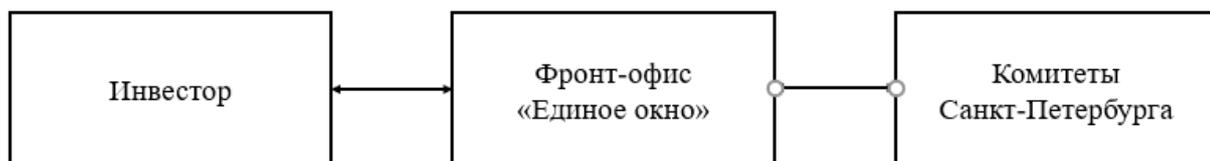


Рисунок 2 - Схема взаимодействия инвестора с ИОГВ Санкт-Петербурга

Перед Комитетом по инвестициям Санкт-Петербурга стоят задачи создания благоприятного инвестиционного климата в Санкт-Петербурге путем разработки и реализации необходимых мероприятий, привлечения инвестиций, развития проектов государственно-частного партнерства, а также регулирования деятельности исполнительных органов государственной власти в сфере инвестиций.

Несмотря на неблагоприятную эпидемиологическую ситуацию в стране и мире инвестор не ограничен в оказании государственных услуг по реализации инвестиционного проекта. Так, для удобства инвестора работают онлайн-сервисы на Инвестиционном портале Санкт-Петербурга, где можно подать заявку на оказание государственных услуг, необходимых для осуществления проекта. Также проводятся консультационные вебинары, направленные на открытый диалог между инвесторами и органами государственной власти. Быстрый переход работы Комитета по инвестициям Санкт-Петербурга в режим «онлайн» говорит о гибкости и заинтересованности взаимодействия сторон.

В 2019 году в рамках Международной выставки инвестиций в недвижимости MIPIM прошла панельная дискуссия «Реформы для инвесторов. Реформы вместе с инвесторами. Участие бизнеса в преобразованиях деловой жизни в Санкт-Петербурге» [43]. Участники дискуссии отметили необходимость обеспечения притока инвестиций для активизации деловой жизни города совместно с Правительством Санкт-Петербурга. Условия эффективного взаимодействия органов власти и инвесторов назвал председатель Комитета по инвестициям Санкт-Петербурга Роман Голованов:

«Город должен выстраивать взаимодействие с бизнесом по принципу одного окна и быть в роли постоянного консультанта для инвесторов, — добавил Роман Голованов. — Последовательность и прозрачность в политике городской власти и ее прямая доступность для представителей бизнеса — важное условие для формирования устойчивого потока инвестиций в экономику региона» [43].

В 2013 году в Санкт-Петербурге был создан Штаб по улучшению условий осуществления бизнеса, основной целью которого являлось устранение чрезмерных административных барьеров для бизнес-сообщества. В рамках этого Штаба создано 5 рабочих групп, одной из которых является группа по улучшению инвестиционной деятельности. Одной из основных задач работы группы является эффективное взаимодействие инвестора с органами государственной власти. На заседаниях рабочей группы анализируются результаты работы Фронт-офиса, а также выдвигаются предложения по его развитию. Таким образом, происходит оценка результативности работы «Единого окна».

Таким образом, проведя анализ взаимодействия инвестора с исполнительными органами государственной власти, я пришла к выводу, что на данный момент Фронт-офис «Единого окна» для инвесторов Санкт-Петербурге является эффективным, отлаженным механизмом осуществления взаимодействия между участниками инвестиционного процесса. Хочется также отметить, что Санкт-Петербург одним из первых среди субъектов Российской Федерации принял данный механизм. Кроме этого, механизм «Единое окно» для инвесторов вошел в список 120 лучших практик Агентства стратегических инициатив и был отобран в номинации «Создание условий, направленных на рост экономического потенциала региона» [38].

Система «единого окна» имеет свои преимущества, к которым, например, относится тот факт, что сократились сроки и этапы прохождения административных процедур, что позволило улучшить взаимодействие исполнительных органов государственной власти с каждым потенциальным инвестором. Кроме того, данный вид предоставления государственных услуг

является частью уникальной комплексной системы информационных ресурсов для инвесторов Санкт-Петербурга. Со стороны бизнеса принцип «единого окна» является популярным методом взаимодействия с Администрацией города. С момента создания системы было оказано около пяти тысяч консультаций, а также принято более двух тысяч заявлений по вопросам предоставления объектов недвижимости в целях строительства и реконструкции.

2.3. Мониторинг исполнения инвестиционных проектов за 2017-2019 гг.

Одним из показателей инвестиционной привлекательности города является объем привлеченных инвестиций, а также количество инвестиционных проектов, в том числе проектов, реализуемых посредством государственно-частного партнерства.

Данные показатели можно найти в Отчете о достижении показателей эффективности деятельности Комитета по инвестициям Санкт-Петербурга и СПб ГБУ «Управление инвестиций» [31], рассмотрим статистические данные более подробно (Рисунок 5).

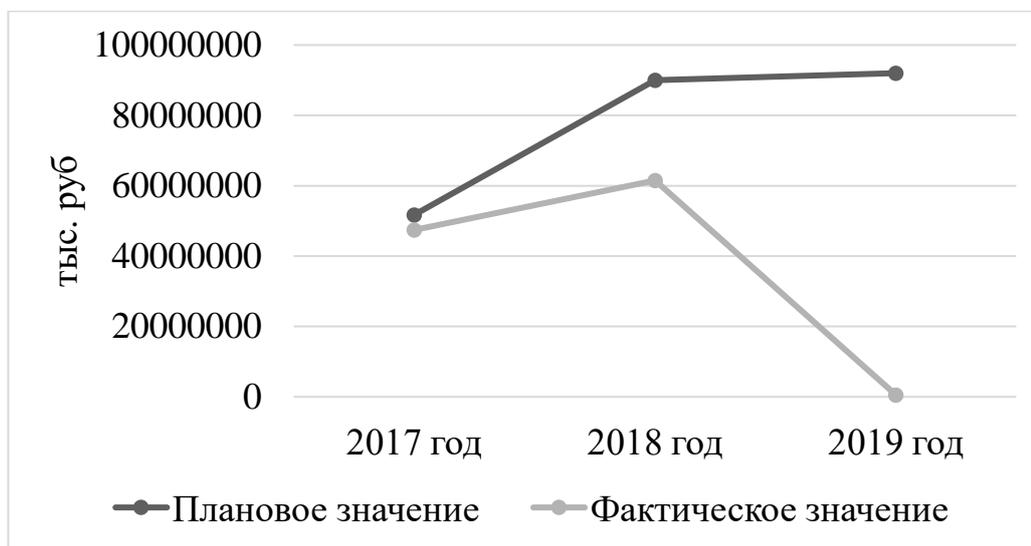


Рисунок 3 - Объем привлеченных инвестиций в основной капитал без учета бюджетных инвестиций

Примечание 1 – фактический объем инвестиций в 2019 году указан за первый квартал 2019 года.

Также необходимо рассмотреть количество новых инвестиционных проектов за каждый год [31]. Данные представлены на Рисунок 4.

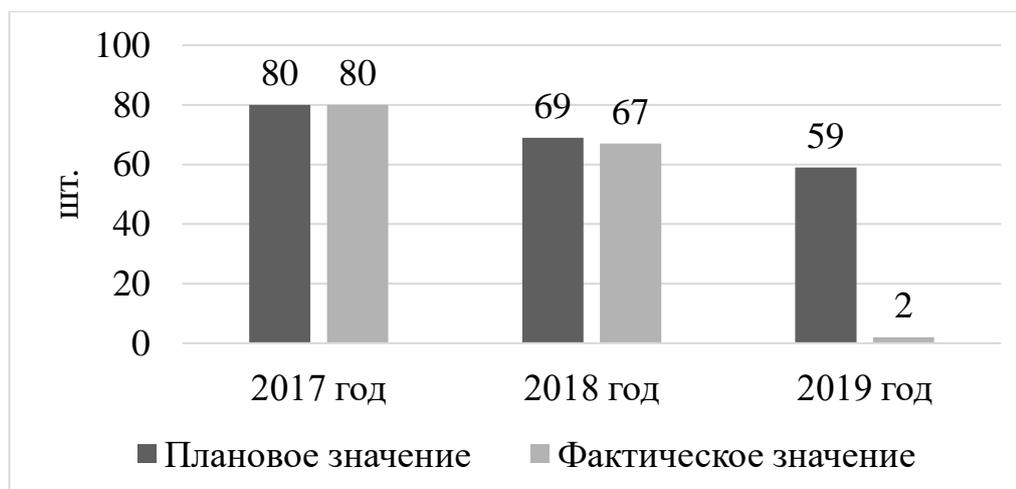


Рисунок 4 – Количество новых инвестиционных проектов

Примечание 2 – фактическое значение инвестиционных проектов за 2019 год указано за первый квартал.

На Рисунок 5 указан график динамики объема привлеченных инвестиций в рамках проектов государственно-частного партнерства.

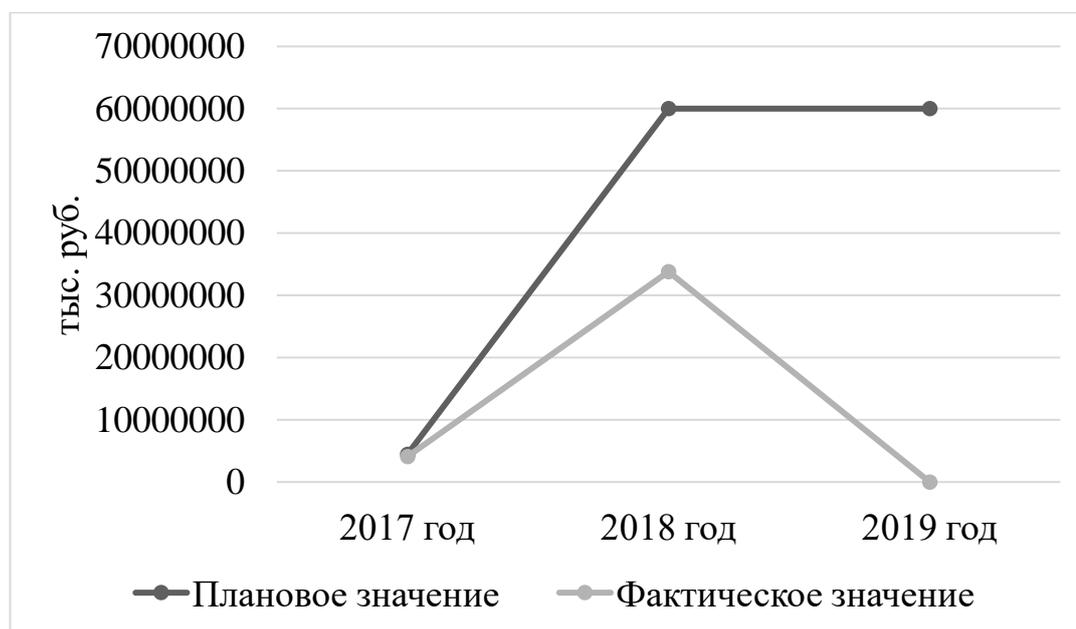


Рисунок 5 – Объем привлеченных инвестиций в рамках проектов государственно-частного партнерства

Примечание 3 – фактическое значение объема инвестиций за 2019 год указано за первый квартал 2019 года.

Таким образом, изучив данные Отчетов о достижении показателей

эффективности деятельности Комитета по инвестициям Санкт-Петербурга и СПб ГБУ «Управление инвестиций» за 2017 год, 2018 год и первый квартал 2019 года [31], я пришла к выводу о том, что плановый показатель объема привлеченных инвестиций в основной капитал без учета бюджетных инвестиций в 2018 году вырос почти в 1,8 раз относительно 2017 года, а в 2019 году роста не произошло. Наибольший рост данный показатель продемонстрировал в 2018 году по сравнению с 2017 годом и 2019 годом. Это лишь плановый показатель, рассмотрим, что же произошло фактически. Так в 2017 году план по объему привлеченных инвестиций был осуществлен на 91,7%, в 2018 году – на 68,3%, за первый квартал 2019 года привлечено менее 1% от запланированного объема инвестиций в 2019 году. Таким образом, несмотря на то, что в 2018 и 2019 годах наблюдается увеличение запланированного объема инвестиций, а также в 2018 году по сравнению с 2017 годом происходит увеличение фактического объема инвестиций, мы видим, что план не совпадает с фактом. Для полноты картины необходимо рассмотреть динамику новых инвестиционных проектов.

На Рисунок 4 четко прослеживается тенденция к уменьшению количества новых инвестиционных проектов, это может быть связано, например, с тем, что не все проекты, запущенные ранее, завершились. Также снижение количества инвестиционных проектов может быть связано с реализацией больших по объему инвестиций проектов, например, развитие отрасли. Тогда мы будем наблюдать тенденцию увеличения объема инвестиционных вложений при сокращении количества самих проектов. Что и видно по графикам.

Одним из актуальных механизмов взаимодействия государства и бизнеса в данный момент для Санкт-Петербурга является механизм государственно-частного партнерства. По графику объема привлеченных инвестиций в рамках проектов государственно-частного партнерства можно увидеть заметное увеличение инвестиций в данные проекты, за исключением первого квартала 2019 года. Данный факт подтверждает лидирующие позиции Санкт-Петербурга по реализации проектов государственно-частного партнерства, а также говорит

о заинтересованности инвесторов в данном механизме взаимодействия.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в Санкт-Петербурге наблюдается положительная динамика привлечения инвестиций, что соответствует политики города по улучшению инвестиционного климата, а также созданию благоприятных условий для инвесторов.

2.4. Анализ проблем взаимодействия инвесторов с исполнительными органами государственной власти при сопровождении инвестиционных проектов, а также заключении инвестиционных соглашений Санкт-Петербурга

Фронт-офис «Единого окна» для инвестора в Санкт-Петербурге вошел в число лучших региональных практик, а также отобран в номинации «Создание условий, направленных на рост экономического потенциала региона» экспертами Агентства стратегических инициатив. Однако, данный отдел был открыт лишь 3 августа 2015 года. Рассмотрим, как происходило взаимодействие инвестора и органов власти до образования Фронт-офиса.

На официальном сайте Администрации Санкт-Петербурга можно найти интервью от 3 июня 2013 года с Председателем Комитета по инвестициям Ирины Анатольевны Бабюк [39]. На вопрос об эффективности существующих на тот момент структур по работе с инвестором, председатель ответила, что создан понятный и четкий механизм взаимодействия. Данный механизм заключается в том, что инвестор при решении о реализации инвестиционного проекта обращается с проектом в Комитет по инвестициям Санкт-Петербурга, где происходит его рассмотрение и обсуждение на Совете по инвестициям. После одобрения экспертами Совета данный проект направляется в Агентство по привлечению инвестиций, которое осуществляет дальнейшее сопровождение проекта на всех этапах реализации. Комитет по инвестициям в свою очередь взаимодействует с другими органами исполнительной власти Санкт-Петербурга для оперативного решения возникающих проблем. «Все прозрачно и логически выверено: комитет – совет – агентство,» – уточнила И.А. Бабюк. На мой взгляд, данный механизм не является эффективным и

рациональным, так как происходит «распыление» обязанностей на комитеты и подразделения, увеличивается время согласования необходимой информации.

С моей точки зрения, созданный Фронт-офис является более эффективным: сокращается цепочка взаимодействия, происходит уменьшение времени принятия решений.

Несмотря на высокие достижения работы «Единого окна», существуют все же некоторые проблемы. Проанализировав работу Фронт-офиса, я выяснила существующие трудности, тормозящие взаимодействие инвестора и органов власти, следовательно, и еще большее развитие инвестиционного климата Санкт-Петербурга.

Одно из главных препятствий в работе инвестора и органов государственной власти состоит в неосведомленности бизнес-сообществ о возможностях реализации инвестиционных проектов в Санкт-Петербурге. Большое количество потенциальных инвесторов просто не знают, как и куда им обращаться за помощью, какие существуют льготы для инвесторов.

Решение данной проблемы напрямую связано с участием «Единого окна» для инвесторов как консультирующего органа на крупных мероприятиях, что также в данный момент является преградой в привлечении инвесторов. Донесение качественной информации влияет на инвестиционный климат региона.

На реализацию проекта инвестором оказывают влияние существующие меры поддержки со стороны государства, льготы при осуществлении инвестиционного проекта. Инвестор при принятии решения об осуществлении инвестиционного проекта в большинстве случаев не информирован о таковых.

Еще одной весомой проблемой взаимодействия инвестора с исполнительными органами государственной власти являются сроки ответов Комитетов Санкт-Петербурга на запросы Фронт-офиса «Единое окно» для инвесторов. Установленные в Законе Санкт-Петербурга от 17.06.2004 №282-43 «О порядке предоставления объектов недвижимости, находящихся в собственности Санкт-Петербурга, для строительства, реконструкции и

приспособления для современного использования» [6], а также в Постановлении Правительства Санкт Петербурга от 21.07.2015 №656 «Об утверждении Положения о порядке взаимодействия исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга при подготовке и принятии решений о предоставлении объектов недвижимости, находящихся в собственности Санкт-Петербурга, для строительства, реконструкции и проведения работ по приспособлению для современного использования» [12] сроки на практике значительно разнятся с указанными.

Важным вопросом для инвестора является срок рассмотрения документов в Комитетах Санкт-Петербурга, так как от этого, например, зависит начало строительства, а также дальнейшая прибыль. Несмотря на то, что на сайте Инвестиционного комитета указаны сроки рассмотрения, они не совпадают, к сожалению, с реальными, которые зависят индивидуально от каждого проекта. Таким образом, инвестору необходимо четко понимать сроки обработки документов. Решение данной проблемы должно предприниматься совместными силами Комитетов Санкт-Петербурга, а также Правительством Санкт-Петербурга.

Кроме вышеперечисленных проблем существует неэффективный механизм взаимодействия инвестора с исполнительными органами государственной власти именно через Фронт-офис «Единое окно» для инвесторов, который больше связан с технической стороной процесса – CRM-системой. Так при обращении в Фронт-офис «Единое окно» инвестор попадает на администратора Call-центра, который переводит на необходимого специалиста, который при дальнейшем сотрудничестве «закрепляется» за инвестором. Однако, на практике часто бывает так, что при повторном звонке инвестора, его переводят на другого специалиста, который с ним не работает, следовательно, не знает всей информации по его делу. Таким образом, на поиск нужного специалиста уходит время, что также влияет на эффективное взаимодействие инвестора с органами власти.

Таким образом, на мой взгляд, выше я рассмотрела наиболее значимые

проблемы взаимодействия бизнеса и органов власти, которые соответствующим образом влияют на эффективное сотрудничество. Следовательно, для более плодотворной работы органов власти и инвесторов необходимо устранить существующие затруднения, а эффективное взаимодействие в свою очередь является одним из многочисленных факторов благоприятного инвестиционного климата региона.

3. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА С ИНВЕСТОРАМИ

3.1. Организация эффективной информационной поддержки инвесторов

Оперативное информационно-консультационное и организационное содействие бизнесу способствует успешной реализации проекта. На данный момент существует проблема неосведомленности инвесторов о существующих мерах поддержки при осуществлении инвестиционного проекта. На практике часто происходит такая ситуация, что у инвестора есть инициатива осуществления проекта, но он не знает куда ему обратиться на первом этапе, какие есть механизмы реализации проекта, какие существуют льготы при тех или иных условиях, какой механизм реализации проекта является оптимальным для него.

Информационно-консультационное содействие инвестору проводят специалисты Фронт-офиса «Единое окно» для инвесторов, где и обсуждаются вышеперечисленные вопросы. Однако, не многие знают о деятельности Фронт-офиса, а в частности о безвозмездной информационной поддержке. Таким образом, необходимо модернизировать существующее взаимодействие между инвесторами и Комитетом по инвестициям Санкт-Петербурга через Фронт-офис.

Рассмотрим, какие каналы информационной поддержки на сегодняшний день существуют. Основным каналом взаимодействия является Инвестиционный портал Санкт-Петербурга, который оптимизирован для работы на смартфоне и планшете, что значительно облегчает и расширяет его использование. На сайте находится инвестиционная карта города с соответствующими фильтрами (Рисунок 6) [30], а также Личный кабинет инвестора (Рисунок 7) [30], кроме этого, на портале используется инфографика, которая облегчает более легкое восприятие информации.

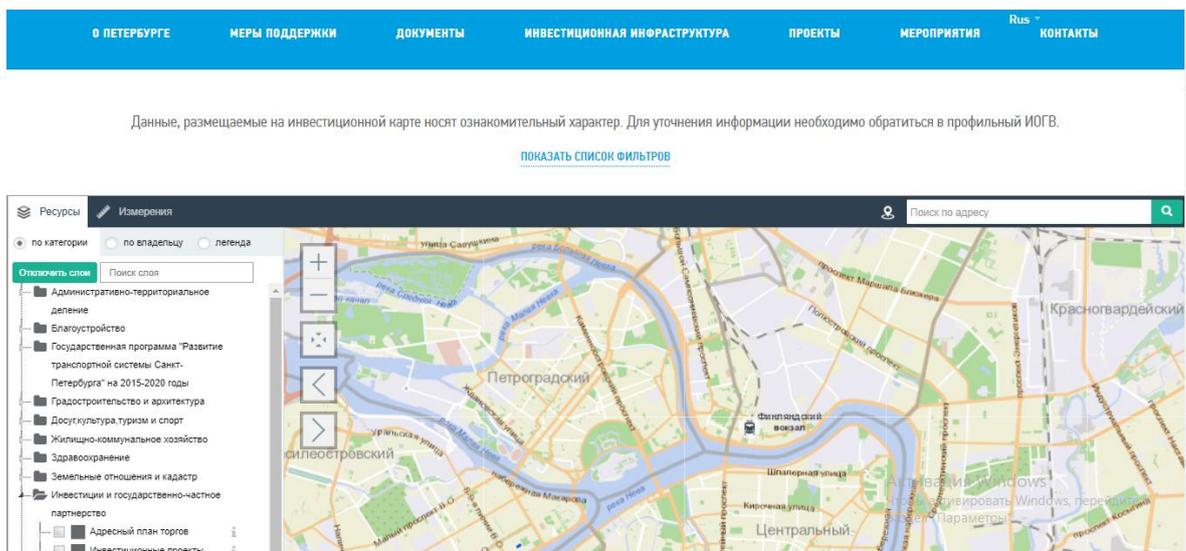


Рисунок 6 - Фрагмент инвестиционной карты Санкт-Петербурга на Инвестиционном портале Санкт-Петербурга

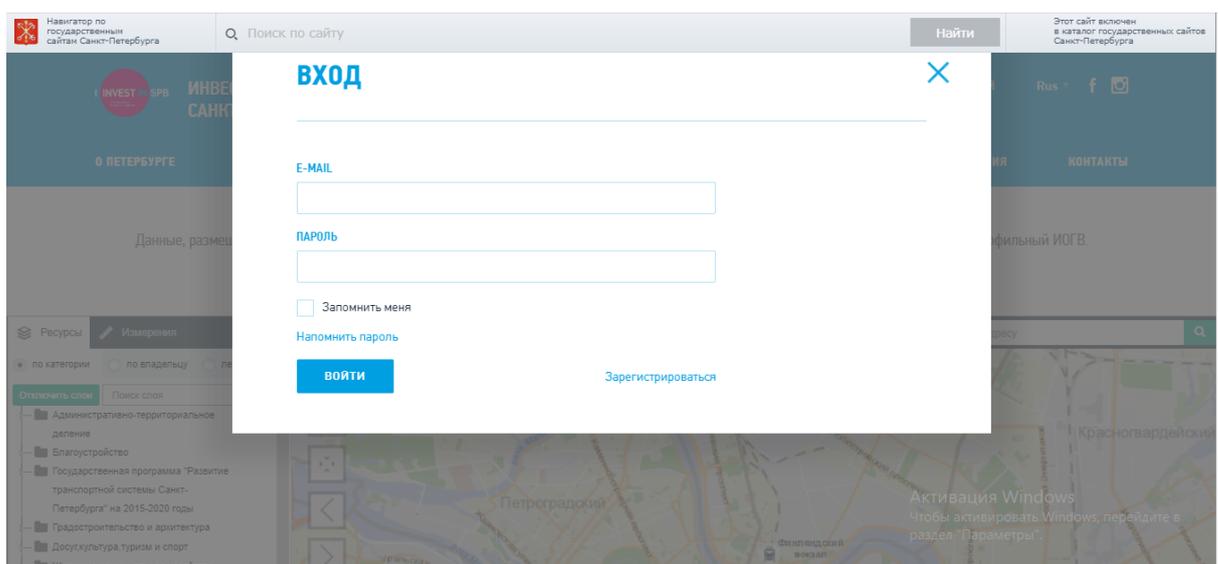


Рисунок 7 - Фрагмент сайта Инвестиционный портал Санкт-Петербурга

Также в Instagram есть профиль Комитета по инвестициям Санкт-Петербурга, где публикуются актуальные новости. Однако, данные инструменты скорее направлены на работу с существующими инвесторами. Необходимо проводить мероприятия, направленные на привлечение новых.

Санкт-Петербург является местом проведения крупных форумов, конференций, где представлены различные организации. Участие Фронт-офиса как консультирующего органа на крупных отраслевых мероприятиях является отличной возможностью привлечения инвесторов для реализации существующих проектов, а также поиска инвесторов для инвестиционных

проектов участвующих организаций, таким образом, именно так происходит эффективный информационный обмен между участниками процесса.

Основными площадками проведения крупных мероприятий в Санкт-Петербурге является Конгрессно-выставочный центр EXPOFORUM и Выставочный комплекс Ленэкспо. Именно на данных площадках перед Комитатом по инвестициям Санкт-Петербурга открываются возможности привлечения инвесторов: так за четыре последних года EXPOFORUM принял более 400 мероприятий, среди которых множество международных [27]. Таким образом, необходимо отметить также возможность привлечения иностранных инвесторов в Санкт-Петербург.

Для участия в проводимых мероприятиях необходимо пройти регистрацию на сайте мероприятия, а также оплатить стоимость участия, которая в зависимости от занимаемой площади, условий участия, необходимого оборудования может варьироваться от 30000 руб. до 265000 руб [48].

Таким образом, участие Фронт-офиса «Единое окно» для инвесторов как консультирующего органа способствует как привлечению потенциальных инвесторов на проекты, представленные в рамках проводимых мероприятий, так и наоборот – способствует привлечению на существующие проекты организации, участвующие в мероприятиях. Важным аспектом участия Фронт-офиса, который я бы хотела отметить, является информативность стенда, а также качество представляемой информации, она должна быть наглядной, доступной и четкой для более легкого восприятия.

Еще одним механизмом привлечения инвесторов является информирование бизнес-сообщества об участии в аукционах. То есть Комитет по инвестициям, в частности, Фронт-офис «Единое окно» взаимодействует с бизнес-сообществами Санкт-Петербурга и информирует их о проводимых аукционах. На данный момент происходит сотрудничество с такими бизнес-сообществами, как:

- Опора России;
- Деловая Россия;

- Ассоциация европейского бизнеса;
- Санкт-Петербургская Международная Бизнес-Ассоциация;
- Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области;
- Американская Торговая Палата в России.

Сообщества в свою очередь информируют своих участников о проводимых аукционах. Почему важно расширять сотрудничество с бизнес-сообществами? Участниками сообществ являются предприниматели и компании, которые занимаются производством, строительством, развитием здравоохранения и так далее, и Комитету по инвестициям важно, чтобы члены были информированы о существующих возможностях инвестирования.

Таким образом, на данный момент необходимо расширить круг взаимодействия органов власти Санкт-Петербурга с бизнес-сообществами для привлечения большего количества потенциальных инвесторов. Для реализации задачи большей информированности инвесторов, на мой взгляд, необходимо осуществлять рассылку информации о проводимых аукционах инвесторам. Также будет уместным проведение совместных с инвесторами и Фронт-офисом мастер-классов, тренингов, направленных на повышение инвестиционной грамотности инвесторов.

Таким образом, при участии Комитета по инвестициям Санкт-Петербурга на крупных отраслевых мероприятиях происходит неформализованное соглашение о намерении осуществления инвестиционного проекта инвестором при поддержке Фронт-офиса «Единое окно». Органы государственной власти несмотря на отсутствие документального оформления соглашения понимают, что у инвестора есть заинтересованность в осуществлении инвестпроекта на территории Санкт-Петербурга. Следовательно, у исполнительных органов власти будет база потенциальных инвесторов, с которыми возможно дальнейшее взаимодействие. Фронт-офис как консультирующий орган в дальнейшем может предлагать возможные варианты проектов сформированной базе инвесторов. Таким образом, у Комитета по инвестициям Санкт-Петербурга

будут налажены контакты для дальнейшего сотрудничества.

3.2. Формирование оптимального алгоритма обработки документов

Какое время занимает обработка документов в Комитетах Санкт-Петербурга? Данный вопрос часто слышат специалисты Фронт-офиса при направлении заявления инвестора об осуществлении инвестиционного проекта в исполнительные органы государственной власти для дальнейшего согласования с Комитетами Санкт-Петербурга.

Подготовка всех необходимых для реализации инвестиционного проекта документов происходит в ходе прединвестиционной фазы, именно от нее зависит дальнейший успех проекта и конечный результат. Время является важным невозполнимым ресурсом при осуществлении проекта, поэтому так важно инвестору уже на начальном этапе осуществления проекта понимать четкие сроки получения ответа от исполнительных органов государственной власти, чтобы в дальнейшем оперировать непосредственно сроками инвестиционной фазы. Специалисты, в свою очередь, не могут сориентировать инвестора о точных сроках, так как все зависит от множества факторов: работы Комитетов Санкт-Петербурга, условий инвестиционного соглашения, предоставляемого участка (если необходимо) и другое.

В Постановлении Правительства Санкт Петербурга от 21.07.2015 №656 «Об утверждении Положения о порядке взаимодействия исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга при подготовке и принятии решений о предоставлении объектов недвижимости, находящихся в собственности Санкт-Петербурга, для строительства, реконструкции и проведения работ по приспособлению для современного использования» [12] указаны сроки, в течении которых Комитетам Санкт-Петербурга необходимо отвечать на запросы Фронт-офиса. На практике сроки не совпадают с установленными, они в разы больше. Так, например, по вышеуказанному постановлению Комитет имущественных отношений Санкт-Петербурга должен дать ответ в течение 5-10 дней, в реальности на это уходит месяц, а то и больше.

Напомню существующую схему взаимодействия инвестора с исполнительными органами государственной власти (Рисунок 8):

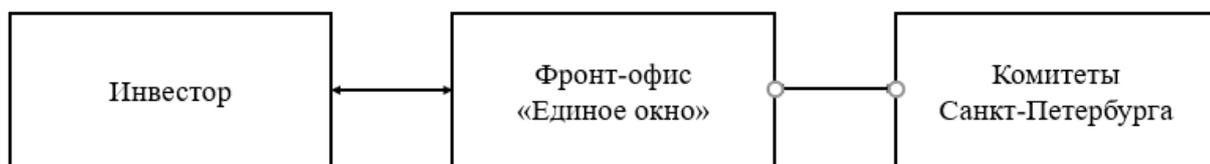


Рисунок 8 - Взаимодействие инвестора с ИОГВ

Инвестор при готовности осуществления инвестиционного проекта обращается в консультирующий орган – Фронт-офис «Единое окно», далее специалисты совместно с инвестором обсуждают все необходимые условия реализации проекта для составления заявления в Комитет по инвестициям Санкт-Петербурга для начала осуществления проекта.

Непосредственно уже при реализации инвестиционного проекта Комитеты Санкт-Петербурга взаимодействуют с инвестором через Фронт-офис. Главной трудностью данного взаимодействия является тот факт, что сроки ответов Комитетов на запросы Фронт-офиса, регламентированные в Постановлении Санкт-Петербурга №656 [12], не совпадают с действительными. Таким образом, на сроки ответов Комитетов Санкт-Петербурга на запросы Фронт-офиса влияют множество факторов, один из которых связан, на мой взгляд, с полномочиями специалистов, то есть в Комитетах на данный момент не создано отдельной рабочей группы по работе с инвесторами, в частности, с Фронт-офисом. Безусловно, сейчас в Комитетах работают специалисты, осуществляющие взаимодействие с консультирующим органом, но помимо данных обязанностей существуют и другие, таким образом, происходит «распыление» полномочий. Проблема сроков рассмотрения заявок на осуществление инвестиционного проекта может быть решена при совместном взаимодействии Администрации Санкт-Петербурга и Комитетов Санкт-Петербурга.

На мой взгляд, одним из способов оптимизации обработки документов,

входящих заявок, запросов, поступающих от Фронт-офиса «Единое окно» как консультирующего органа, является создание отдельной Рабочей группы, участниками которой будут специалисты Комитетов Санкт-Петербурга. В полномочия Рабочей группы будет входить:

- подготовка необходимых документов для заключения соглашения;
- проведение экспертизы материалов, необходимой для определения наличия оснований к принятию решения о стратегическом инвестиционном проекте Санкт-Петербурга, стратегическом инвесторе Санкт-Петербурга или стратегическом партнере Санкт-Петербурга;
- осуществление проверки материалов, необходимых для определения наличия оснований для принятия решений о реализации проектов ГЧП;
- осуществление взаимодействия с Фронт-офисом для более быстрой реализации проекта;
- обеспечение межведомственной координации инвестиционной деятельности;
- осуществление мониторинга реализации инвестиционных соглашений и другое.

Следовательно, схема взаимодействия Инвестора с исполнительными органами власти будет выглядеть следующим образом (Рисунок 9):



Рисунок 9 - Схема взаимодействия инвестора с ИОГВ

Создание Рабочей группы «приблизит» инвестора к исполнительным органам государственной власти, а также позволит:

- сократить сроки получения заключения;
- оперативно получить необходимую информацию от Комитетов Санкт-Петербурга;
- оперативно получить данные, при возникновении вопросов у инвестора в части компетенций Комитетов.

Таким образом, основной целью создания Рабочей группы является повышение качества коммуникации между Фронт-офисом и Комитетами Санкт-Петербурга для сокращения сроков обработки запросов, что соответствующим образом повлияет на эффективность осуществления инвестиционных проектов, так как уменьшится срок прединвестиционной фазы проекта. Кроме этого, модернизация процесса положительным образом повлияет на привлечение инвесторов, для которых важным ресурсом является время. Создание Рабочих групп назрело именно сейчас при существующей росте инвестиционных вложений.

3.3. Формирование оптимального механизма взаимодействия инвестора и Фронт-офиса «Единое окно»

Связующим звеном взаимодействия инвестора с исполнительными органами государственной власти является Фронт-офис «Единое окно» для инвесторов. От того, насколько эффективно будет взаимодействие инвестора с Фронт-офисом зависит вся реализация проекта. Поэтому необходимо обратить особое внимание на качество диалога между сторонами. Рассмотрим, как на данный момент происходит взаимодействие.

Инвестор, обратившись за консультацией в «Единое окно» попадает к специалисту, который на основании запросов инвестора переводит его к другому сотруднику. За каждым инвестором «закрепляется» специалист, который «ведет» инвестора.

На данный момент специалисты Фронт-офиса при работе с инвестором используют CRM-систему, где на каждого обратившегося инвестора заведена

карточка с необходимыми документами, также в этой карточке прописываются задачи для специалиста, которые необходимо выполнить при работе с клиентом. Однако, на данный момент существует трудность при взаимодействии инвестора с Фронт-офисом, которая заключается в том, что при повторном обращении инвестора на горячую линию, он может попасть на нового специалиста, который не ведет его проект, следовательно, не владеет всей необходимой информацией. Таким образом, увеличивается время обработки звонка, так как происходит поиск необходимого специалиста, что влияет на эффективность взаимодействия с Фронт-офисом.

Решить данную проблему поможет внедрение IP-телефонии. Интеграция IP-телефонии и CRM-системы позволит распознать номер инвестора и перенаправить звонок ответственному специалисту. Специалисту сразу открывается карточка инвестора с подробной информацией о работе с ним:

- все звонки и сообщения;
- поставленные задачи;
- документы;
- история обращений;
- другая необходимая информация.

Рассмотрим стоимость внедрения IP-телефонии. Для внедрения IP-телефонии необходима установка специального оборудования. Стоимость необходимого оборудования указана в Таблица 5.

Таблица 5 - Затраты на внедрение IP-телефонии

Оборудование	Затраты (руб.)
Cisco-5300	1 600 000
Конвертер	270 000
Программное обеспечение	375 000
Канал 128Кб	32 000
Прочие затраты	9 000
Итого	2 286 000

Ежемесячные затраты на IP-телефонию следующие (Таблица 6):

Таблица 6 - Ежемесячные затраты при внедрении IP-телефонии

Статьи затрат	Сумма (руб.)
Плата за канал X.25	31 200

Продолжение таблицы 6

Статьи затрат	Сумма (руб.)
Расходы по изготовлению карт IP	4 400
Обслуживание оборудование	10 000
Итого	45 600

Предполагается, что найм специалиста для обслуживания оборудования будет происходить по договору аутсорсинга.

Далее рассмотрим эффективность внедрения IP-телефонии при взаимодействии инвестора и Фронт-офиса «Единое окно» для инвесторов. При использовании IP-телефонии существует возможность записи звонков, которые хранятся также в карточке инвестора в хронологическом порядке, следовательно, можно всегда прослушать разговор для уточнения необходимых деталей. Еще один важный плюс записи звонка состоит в том, что, если инвестора «передадут» другому специалисту, последний быстро войдет в курс дела, ознакомившись с записями разговоров. Также с помощью записи разговора руководство Фронт-офиса может оценить работу того или иного специалист, качество взаимодействия с инвестором.

Кроме этого, с помощью IP-телефонии можно получать обратную связь от инвесторов, которая может помочь в улучшении диалога между инвестором и Фронт-офисом.

Еще одним плюсом интеграции можно считать тот факт, что несмотря на звонки нескольких клиентов на один номер, телефонная линия будет всегда свободна. Вызов будет переадресован на рабочий или мобильный номер необходимого сотрудника, что удобно также для организации удаленной работы.

Также преимуществом интеграции CRM-системы с IP-телефонией является обратный звонок, то есть инвестор может заполнить на Инвестиционном портале Санкт-Петербурга необходимые данные, которые сразу отобразятся в CRM-системе специалиста. Таким образом, моментальный обратный звонок говорит о качестве обслуживания. Также специалисты не пропустят ни одного звонка инвестора, все пропущенные вызовы сразу

отображаются в его личной карточке.

Основными системами IP-телефонии являются:

- Zadarma;
- Телфин;
- Mango Office;
- виртуальная АТС Мегафон.

Таким образом, несмотря на большие затраты интеграции CRM-системы и IP-телефонии, данное внедрение в деятельность Фронт-офиса позволит эффективно обрабатывать звонки инвесторов, сократить время на поиск необходимой информации, что отразится на общем взаимодействии инвестора и органов государственной власти. Специалист может в один клик совершить звонок инвестору прямо из его карточки, а при входящем звонке — открыть карточку с информацией о нём и внести данные прямо по ходу беседы. Кроме этого, можно контролировать качество работы специалистов, так как все взаимодействие будет зафиксировано.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящем дипломном проекте были изучены теоретические аспекты реализации инвестиционных проектов, особенности нормативно-правового регулирования инвестиционной деятельности в Санкт-Петербурге, проведен анализ развития инвестиционного потенциала города, а также рассмотрены направления совершенствования механизмов взаимодействия исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга с инвесторами в ходе заключения и реализации инвестиционных проектов.

На сегодняшний день Санкт-Петербург является одним из наиболее привлекательных российских регионов для инвесторов с точки зрения инвестиций в несырьевые сектора экономики:

- крупнейший северо-западный транспортный узел, находящийся в составе двух международных транспортных коридоров и обеспеченный современными мощностями по распределению и хранению грузов;
- международные торговые связи, большая часть которых составляет торговля наукоемкой продукцией;
- существование четкой градостроительной политики на перспективу до 2025 года;
- содействие городских властей инвестиционным проектам, направленным на приоритетные для города отрасли;
- высококвалифицированные кадры, а также различные государственные программы целевой подготовки кадров;
- уникальная внутригородская среда, включающая богатое культурно-историческое наследие, развитую туристическую инфраструктуру и хорошую транспортную обеспеченность территорий.

В ходе написания дипломного проекта мною был изучен механизм взаимодействия инвестора с исполнительными органами государственной власти. Основными трудностями сотрудничества, на мой взгляд, являются:

- неинформированность потенциальных инвесторов об осуществляемых консультациях и существующих мерах поддержки;
- долгие сроки ответов Комитетов Санкт-Петербурга на запросы Фронт-офиса;
- несовершенный механизм взаимодействия инвестора с Фронт-офисом «Единое окно».

Таким образом, в работе мною предложены следующие направления совершенствования механизма взаимодействия:

- участие специалистов Фронт-офиса «Единое окно» в отраслевых форумах, конференциях для информирования инвесторов о существующем консультирующем органе, а также для привлечения потенциальных инвесторов;
- создание Рабочей группы в Комитетах Санкт-Петербурга для взаимодействия с Фронт-офисом, что позволит сократить сроки обработки запросов;
- интеграция IP-телефонии и CRM-системы для оптимизации взаимодействия инвесторов и Фронт-офиса «Единое окно».

Предлагаемые направления совершенствования процесса взаимодействия инвестора и ИОГВ направлены на привлечение потенциальных инвесторов, а также на оптимизацию диалога между бизнес-сообществом и органами власти.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 № 51 // Собрание законодательства РФ. - 1994. - № 32. - ст. 3301.
2. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений : Федеральный закон от 25 февраля 1999 № 39 // Собрание законодательства РФ. – 1999. - № 9. – Ст. 1096.
3. О концессионных соглашениях : Федеральный закон от 21 июля 2005 №115 // Собрание законодательства РФ. – 2005. - № 30. – Ст. 3126.
4. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации : Федеральный закон от 13 июля 2015 № 224 // Собрание законодательства РФ. – 2015. - №29. – Ст. 4350.
5. Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации [Электронный ресурс] / – Закон Санкт-Петербурга от 30.07.1998 № 185-36 «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Санкт-Петербурга». – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/8315399>.
6. Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации [Электронный ресурс] / Закона Санкт-Петербурга от 17.06.2004 №282-43 «О порядке предоставления объектов недвижимости, находящихся в собственности Санкт-Петербурга, для строительства, реконструкции и приспособления для современного использования». - Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/8396059>.
7. Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации [Электронный ресурс] / – Закон Санкт-Петербурга от 03.12.2008 № 742-136 «О стратегических инвестиционных проектах, стратегических инвесторах и стратегических партнерах Санкт-Петербурга». – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/8485910>.

8. Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации [Электронный ресурс] / Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 16.12.2003 №100 «Об утверждении Регламента Правительства Санкт-Петербурга». – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/8386594>.
9. Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации [Электронный ресурс] / Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 31.03.2009 №346 «О мерах по развитию государственно-частных партнерств в Санкт-Петербурге». – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/891809621>.
10. Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации [Электронный ресурс] / – Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 06.11.2009 №1241 «О Межведомственной комиссии по отбору концепций проектов в целях их реализации путем участия Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах при Правительстве Санкт-Петербурга». – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/891820718>.
11. Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации [Электронный ресурс] / Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 13.05.2014 г. №355 «О Стратегии экономического и социального развития Санкт-Петербурга на период до 2030 года». – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/537954903>.
12. Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации [Электронный ресурс] / Постановления Правительства Санкт-Петербурга от 21.07.2015 №656 «Об утверждении Положения о порядке взаимодействия исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга при подготовке и принятии решений о предоставлении объектов недвижимости, находящихся в собственности Санкт-Петербурга, для строительства, реконструкции и проведения работ по приспособлению для современного использования». – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/822405051>.

13. Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации [Электронный ресурс] / Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 11.12.2015 №1112 «О рассмотрении предложений о заключении концессионных соглашений». – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/537984898>.
14. Бочаров В.В. Финансовый анализ: учебное пособие / В.В. Бочаров. Изд-во «Питер», 2009. – 209 с.
15. Булт-Спиринг М. Стратегические аспекты государственно-частного партнерства: международный опыт / М. Булт-Спиринг, Г. Девульф. Blackwell Publishing Ltd. UK. – 2006. – 305 с.
16. Делмон Д. Государственно-частное партнёрство в инфраструктуре: практическое руководство для органов государственной власти / Д. Делмон; [б. и.], 2010. - 154 с.
17. Кожаринов А.В. О развитии законодательной базы государственно-частного партнерства / А.В. Кожаринов, А.А. Смирнова, Н.А. Миловидова Символ науки, 2015. № 1–2. С. 51–54.
18. Лунц Л.А. Курс международного частного права / Юридическая литература, 1975. – 384 с.
19. Мазур И.И. Управление проектами: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро. – М.: Издательство «Омега Л», 2010. – 960 с.
20. Попов В.П. Организация и финансирование инвестиций / В.П. Попов, В.П. Семенов. СПб: Питер, 2010. – 224 с.
21. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева; ИНФРА-М, 2006. – 495 с.
22. Рузанова В. Д. К вопросу о юридической природе договора о долевом участии в строительстве // Правовые проблемы регулирования предпринимательской деятельности на современном этапе. Сб. науч. ст. СамГУ. Самара, 1999. С. 66–68.

- 23.Скворцов О.Ю. Инвестиционное право: учебник для бакалавриата и магистратуры / О.Ю. Скворцов, А.М. Лаптева; Изд-во ЮРАЙТ, 2019. – 536.
24. Invest in Russia [Электронный ресурс] / Курс 2030: исследование развития инфраструктуры в России; Доклад аудиторской компании «Ernst & Young». – Режим доступа: <https://ru.investinrussia.com/data/files/sectors/ru/infra-3.pdf>.
25. Агентство стратегических инициатив [Электронный ресурс] / Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата регионов Российской Федерации 2019 год. – Режим доступа: https://asi.ru/government_officials/rating/.
26. Журнал «Эксперт Северо-Запад» [Электронный ресурс] / Инвесторы остались, рост вернулся; авторы Евгений Заздравных, Дмитрий Глумсков. – Режим доступа: <https://expertnw.com/ekonomika/investory-ostalis-rost-vernulsya/>.
27. Издательский дом Коммерсантъ [Электронный ресурс] / Event-индустрии нужен WOW-эффект. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/3800072>.
28. Инвестиционный портал Санкт-Петербурга [Электронный ресурс] / Доклад о результатах деятельности Комитета по инвестициям Санкт-Петербурга в году. – Режим доступа: http://spbinvestment.ru/content/uploadfiles/itogy_goda_2017_doc.pdf.
29. Инвестиционный портал Санкт-Петербурга [Электронный ресурс] / Инвестиционная стратегия Санкт-Петербурга на период до 2030 года. – Режим доступа: http://spbinvestment.ru/content/uploadfiles/Инвестиционная%20стратегия_small.pdf.
30. Инвестиционный портал Санкт-Петербурга [Электронный ресурс] / Инвестиционный портал Санкт-Петербурга. – Режим доступа: <http://spbinvestment.ru/ru>.

31. Инвестиционный портал Санкт-Петербурга [Электронный ресурс] / Отчет о достижении показателей эффективности деятельности Комитета по инвестициям Санкт-Петербурга и Санкт-Петербургского государственного бюджетного учреждения «Управление инвестиций». – Режим доступа: <http://spbinvestment.ru/ru/whyspb/structure/4gbu>.
32. Инвестиционный портал Санкт-Петербурга [Электронный ресурс] / Послание временно исполняющего обязанности губернатора Санкт-Петербурга к инвесторам в 2018 году. – Режим доступа: <http://spbinvestment.ru/ru/interview>.
33. Инвестиционный портал Санкт-Петербурга [Электронный ресурс] / Регламент сопровождения инвестиционных проектов, реализуемых и (или) планируемых к реализации на территории Санкт-Петербурга, по принципу «одного окна» указаны следующие формы сопровождения. – Режим доступа: <http://spbinvestment.ru/content/uploadfiles/Одно%20окно%20распоряжение%20регламент%2024.10.2016.pdf>.
34. Инвестиционный портал Санкт-Петербурга [Электронный ресурс] / Санкт-Петербург вошел в топ-5 лидеров национального инвестрейтинга. – Режим доступа: <http://spbinvestment.ru/ru/news/07-06-2019-sankt-peterburg-voshel-v-top-5-liderov-nacionalnogo-investreytinga>.
35. Открытые данные Санкт-Петербурга [Электронный ресурс] / Данные по инвестиционным проектам. – Режим доступа: https://data.gov.spb.ru/opendata/7842005556-investment_projects/.
36. Официальный сайт Администрации Санкт-Петербурга [Электронный ресурс] / Стратегия социально-экономического развития Санкт-Петербурга до 2035 года. – Режим доступа: https://www.gov.spb.ru/gov/otrasl/c_econom/strategiya-ser-2035/.
37. Официальный сайт Администрации Санкт-Петербурга [Электронный ресурс] / Укрепление научного потенциала и повышение инвестиционной

- привлекательности Петербурга – задачи на ближайшую перспективу. – Режим доступа: <https://www.gov.spb.ru/press/governor/187656/>.
- 38.Официальный сайт Администрации Санкт-Петербурга [Электронный ресурс] / «Единое окно» для инвесторов вошло в шорт-лист лучших региональных практик. – Режим доступа: <https://www.gov.spb.ru/gov/otrasl/invest/news/152907/>.
- 39.Официальный сайт Администрации Санкт-Петербурга [Электронный ресурс] / Интервью председателя Комитета И.А. Бабюк, «Город 812» от 3 июня 2013 года. – Режим доступа: <https://www.gov.spb.ru/gov/otrasl/invest/news/34499/>.
- 40.ОЭЗ СПб [Электронный ресурс] / Льготы и преференции участникам. – Режим доступа: <https://www.spbsez.ru/>.
- 41.РАЭКС Аналитика [Электронный ресурс] / Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России – 2019: результаты и основные выводы. – Режим доступа: <https://raex-a.ru/ratings/regions/2019>.
- 42.РБК [Электронный ресурс] / ИКЕА радикально изменит петербургскую «МЕГУ»; автор Е.Домброва. – Режим доступа: https://www.rbc.ru/spb_sz/19/03/2019/5c90dc529a794730f3e2e712.
- 43.РБК [Электронный ресурс] / Механизмы оживления. – Режим доступа: <https://spb.plus.rbc.ru/news/5c938ac67a8aa919e45d6097>.
- 44.РБК [Электронный ресурс] / ОЭЗ «Санкт-Петербург» попала в число лучших экономических зон мира. - Режим доступа: https://www.rbc.ru/spb_sz/09/10/2018/5bbc9ba59a79475798369d60.
- 45.Стратегия экономического и социального развития Санкт-Петербурга на период до 2030 года [Электронный ресурс] / Стратегия экономического и социального развития Санкт-Петербурга на период до 2030 года. – Режим доступа: <http://spbstrategy2030.ru/>.
- 46.Управление Федеральной службы государственной статистики по г. Санкт-Петербургу и Ленинградской области [Электронный ресурс] / Рынок труда и занятость населения. – Режим доступа:

http://petrostat.old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/petrostat/ru/statistics/Sant_Petersburg/employment/.

47. Управление Федеральной службы государственной статистики по г. Санкт-Петербургу и Ленинградской области [Электронный ресурс] / Распределение инвестиций в основной капитал по источникам финансирования по Санкт-Петербургу в январе-декабре 2019 года. – Режим доступа: <https://petrostat.gks.ru/folder/29078>.
48. ЭКСПОФОРУМ [Электронный ресурс] / Общие условия участия. – Режим доступа: <https://expoforum-center.ru/eksponentam/obshie-uslovija/>.