

УДК 33

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ И ГОСУДАРСТВЕННЫХ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ОБЪЕКТОВ ИНФРАСТРУКТУРЫ ЧЕРНОМОРСКОГО ПОБЕРЕЖЬЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ И АВТОНОМНОЙ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

INVESTMENT STRATEGY OF ATTRACTION OF EXTRABUDGETARY AND PUBLIC BUDGETARY FUNDS FOR CONSTRUCTION OF FACILITIES OF INFRASTRUCTURE OF THE BLACK SEA COAST OF KRASNODAR KRAI AND AUTONOMOUS REPUBLIC OF CRIMEA

Клещенко Юрий Александрович

кандидат экономических наук,
генеральный директор Группы компаний
«Строительно-монтажное управление «Краснодар»
(ООО «СМУ «Краснодар»)

Третьяков Рудольф Михайлович

профессор, доктор экономических наук,
Президент Академии проблем подъема
экономики России, г. Москва
treyakova.kseni@mail.ru

Аннотация. В статье исследуется стратегия привлечения частных и государственных средств для строительства объектов инфраструктуры. Автором доказывается, что исследуемые направления должны строиться на основе современных методов экономического моделирования.

Ключевые слова: инфраструктура, строительство, партнерство.

Kleshchenko Yury Aleksandrovich
Candidate of Economic Sciences,
CEO of Gruppy kompany Construction
Management Krasnodar
(JSC SMU Krasnodar)

Tretjakov Rudolf Mikhaylovich
Professor, Doctor of Economics,
President of Academy of problems of
economic recovery of Russia, Moscow
treyakova.kseni@mail.ru

Annotation. In article strategy of attraction of private and public funds for construction of facilities of infrastructure is investigated. By the author it is proved that the studied directions have to be under construction on the basis of modern methods of economic modeling.

Keywords: infrastructure, construction, partnership.

Местные власти даже в странах с благополучной экономикой постоянно сталкиваются с нехваткой средств для удовлетворения своих необходимых потребностей, в связи с чем всем им приходится искать новые приемлемые способы экономии расходов местных бюджетов и одновременно увеличения их доходов. С некоторых пор важное место в достижении этих целей стали занимать усилия местных властей по привлечению частного бизнеса к решению «социально-экономических проблем муниципальных сообществ.

Зарубежный опыт взаимодействия территориальных властей и предпринимательских структур многолик и индивидуален. Это, безусловно, затрудняет его анализ и оценку, но вовсе не исключает саму возможность выявления некоторых общих тенденций и явлений [1].

На протяжении последних десятилетий на территории Черноморского побережья и Краснодарского края наблюдается расширение активности местных органов власти в области экономической и хозяйственной деятельности. В этом проявилось принципиальное изменение в отношении к местному экономическому развитию как к некоей второстепенной проблеме, находящейся в тени главной задачи обеспечения экономического роста в масштабах всей страны, достигаемого исключительно с помощью находящихся в ведении центрального правительства инструментов макроэкономической политики. Воздействие глобальных экономических изменений вызвало к жизни новые подходы к обеспечению экономической жизнеспособности территорий за счет местного экономического саморазвития. Благодаря проводившимся во многих странах реформам механизма административно-территориального управления региональные и местные власти получают более широкие возможности для стимулирования

предпринимательства, воздействия на хозяйственные пропорции, привлечения капиталов, развития передовых производств и т.д.

При этом тенденция такова, что компетенция и полномочия, предоставляемые местным властям в сфере взаимодействия с предпринимательством, а также используемые при этом формы и методы подробно определяются и закрепляются в законодательстве. Контролировать решения, принимаемые местными органами власти, в этих условиях означает следить только за их законностью.

В мировой практике прослеживается устойчивая тенденция замены административных мер кредитно-денежными и финансово-бюджетными рычагами воздействия региональных и местных властей на предпринимательские структуры. При этом все больший вес приобретают используемые местными властями, исходя из своих возможностей и целей, многообразные формы прямой и косвенной поддержки предприятий вне зависимости от их юридического статуса, отраслевой принадлежности и т.п.

В качестве прямой поддержки используются субсидии, премии за создание новых и расширение рабочих мест на уже действующих предприятиях, ссуды на льготных условиях для покупки или аренды земельных участков или помещений и другие. Основными видами косвенной помощи являются гарантии по займам, скидки с продажной цены или с платы за аренду земли и помещений, создание консультационных служб для оказания помощи предприятиям в принятии хозяйственных, управленческих, финансовых решений, помощь в благоустройстве территории и развитии инфраструктур, необходимых для предпринимательства, и т.д. [3]

В большинстве стран растут расходы региональных и местных бюджетов на поддержку предпринимательства. При этом темпы роста и структура расходов в разных странах неодинаковы. Несмотря на это, можно говорить об общем доминировании стратегии местных властей на обновление региональных экономических структур, на повышение эффективности их работы. Это выражается в том, что основная часть предоставляемой помощи идет на поддержку новых или расширение уже действующих предприятий и гораздо меньшая доля средств расходуется на помощь предприятиям-банкротам или предприятиям, находящимся в трудном положении.

Состав и приоритетность получателей помощи местных властей зависит от характера и остроты социально-экономических проблем территории, от ее производственно-хозяйственной специализации, а также от уровня административно-территориальных единиц, которые эти власти представляют [3].

Реформы механизма административно-территориального управления Юга России, проводимые последние 10–15 лет способствовали расширению возможностей местных властей по участию в предпринимательской деятельности. В ведении местных властей находятся службы, имущество и недвижимое социальное и культурное назначения, городского оснащения. Усиливается их роль как производителей работ, главным образом в строительстве объектов общественного назначения. Это строительство детских яслей и садов, начальных школ, колледжей, лицеев, помещений для социальных служб, торговых и рыболовных портов и т.д.

Управление и принципы функционирования разнообразных по своим формам и целевому назначению муниципальных учреждений и предприятий ориентируются на рыночные методы (на анализ затрат и выгод, дохода и эффективности того или иного вида деятельности). Усиливается привлечение частных предпринимателей в традиционно контролируемые государством и местными властями сферы коммунального и городского хозяйства, дорожного благоустройства, строительства и т.д. Осуществляется это различными способами. Например, путем передачи в аренду, частной и Волной приватизации муниципальной собственности. Последний способ особенно широкое распространение получил в США. По данным анализа ситуации, более чем в двух десятках крупнейших городов еще начале 90-х годов на долю частного сектора приходилось в среднем не менее половины общего объема услуг, оказываемых населению, а в зависимости от конкретного вида услуг его доля колебалась от 16 до 90 %. Скажем, в здравоохранении уровень приватизации достиг практически 50 %, а наиболее широко она охватила сферу отдыха и развлечений, в которой свыше 80 % культурных и спортивных заведений было передано в частную собственность. Обычным направлением приватизации стало превращение государственных шоссе дорог в частные платные магистрали.

Наиболее активные сторонники приватизации считают, что для нее в принципе не может быть никаких ограничений. Подтверждением тому является передача частным фирмам строительства и эксплуатации даже исправительных учреждений. Это сделано уже более чем в десяти штатах, и еще во многих такая возможность обсуждается. Частные фирмы занимаются охраной, проводят дорожные работы, содержат городские автостоянки, занимаются текущим ремонтом улиц и уличного освещения и т.д. Важным мотивом в действиях местных властей по приватизации муниципальных служб является стремление заставить их работников работать лучше. Однако более серьезная причина для приватизации связана с возможностью улучшить состояние местных бюджетов, существенно снизив их затраты, а не увеличивать доходы от местных налогов или прибегать к помощи из вышестоящих бюджетов. Приватизация выступает альтернативой повышения налогового бремени, способного вызвать отток и предприятий, и населения, только ухудшив экономическую ситуацию [2].

Приватизация может быть осуществлена путем продажи муниципального имущества. Местные бюджеты при этом получают двойной выигрыш. Во-первых, продавая такое имущество, они одновременно получают значительные средства. А во-вторых, переход в частные руки прежде не облагаемой налогами собственности превращает ее в дополнительный постоянный источник доходов, получаемых с помощью налогообложения недвижимости и прибыли компаний.

Другим способом приватизации может служить заключение контракта между местной администрацией и предпринимательской структурой, в котором оговариваются условия передачи муниципальной собственности, сроки и формы контроля со стороны администрации за исполнением соглашения. Как показывают результаты опросов в городах и сельских районах, попав в конкурентные условия (прежде всего, с муниципальными учреждениями, выполняющими аналогичные функции), контрактные предприятия начинают функционировать более эффективно.

Контракт способствует и улучшению качества предоставляемых услуг, поскольку предприниматели, работающие в условиях конкуренции, инициативнее и склонны к инновациям. Контрактная система заставляет и муниципальные службы перестраиваться, пересматривать свои подходы к оценке результатов, ориентироваться на соотношение между доходами и затратами, осуществлять жесткий контроль над своими текущими финансовыми операциями и т.д., чтобы противостоять конкуренции со стороны частных предпринимателей. [7]

Помимо приватизации муниципального имущества в ряде практикуется способ создания смешанных компаний с участием местных властей и частного капитала (Франция и другие европейские страны). Особый интерес представляют смешанные компании, которые в настоящее время могут создаваться для решения самых разнообразных задач, в том числе для реализации рискованных инновационных проектов, инвестирования в наукоемкие технологии, научные исследования и разработки, для создания промышленных предприятий. Поскольку смешанные компании финансируются за счет займов при незначительном собственном капитале, то акционеры прямо не рискуют своим капиталом: заем гарантируется местными властями. Смешанные компании пользуются налоговыми льготами, что делает их выгодной сферой применения капитала.

В нынешних российских условиях при решении проблем территориального развития Юга России наиболее актуален поиск таких форм и методов, которые ориентировались бы в основном на местный капитал и местную рабочую силу, которые не ложились бы тяжелым бременем на местные бюджеты и в то же время способствовали бы повышению деловой активности в депрессивных районах страны и уменьшали бы размеры безработицы.

В этой связи привлекателен опыт создания так называемых предпринимательских зон, получивших наибольшее распространение в США. Обычно они организуются в экономически депрессивных районах крупных городов, умеющих наиболее высокий уровень безработицы, и охватывают, как правило, площадь в несколько квадратных километров, не имеют огороженных пределов и выделяются лишь статусом компаний [5].

Предпринимательские зоны подразделяются на три типа: федеральные, штатные и местные. Каждая зона создается решением правительственных органов и действует на основе правительственных программ соответствующего уровня.

Для получения статуса предпринимательской зоны район, выделяемый для этих целей, должен отвечать ряду требований. Например, более 70 % жителей конкретного района должны иметь личный или семейный доход менее 80 % среднего дохода для этого города или всей страны, а уровень безработицы в этом районе должен быть значительно выше, чем по всему городу или всей стране.

Экономические стимулы и льготы, предоставляемые федеральным законодательством, включают в себя 5 %-ную скидку на налоги, выплачиваемые при строительных и ремонтных работах, налоговые скидки предприятиям за каждого дополнительно принятого на работу чел.овека (до 2 тыс. долл. на одного чел.овека), отмену налога на увеличение стоимости капитала. Значительные льготы предоставляются компаниям на уровне различных штатов: 50 %-ная скидка на доходы предприятия в Коннектикуте, 100 %-ная скидка с налога на продажи при продаже оборудования в Луизиане, на продажи строительных материалов в Канзасе, на основной капитал в Вирджинии и т.п. Более 70 % всех налоговых льгот получают предприниматели, которые создают новые рабочие места в предпринимательских зонах.

Помимо экономических стимулов есть и ряд других льгот, в частности, упрощенная процедура ведения документации, снижение требований к стандартам по охране окружающей среды и нормам безопасности. Правительства некоторых штатов оказывают зонам прямую поддержку. Так, в Коннектикуте создан специальный фонд в 1 млн долл. для финансирования предприятий, действующих в зонах штата.

Таким образом, опыт показывает, что в распоряжении территориальных властей Юга России имеется достаточно широкий спектр организационно-экономических возможностей оживления экономики на местах. Необходимо только разработать адекватную местным условиям стратегию развития и выбрать действенную систему стимулов предпринимательства.

Литература:

1. Гусева М. Маркетинг в строительстве. Серия: Высшая школа. – М. : Книжный мир, 2011.
2. Михненко О.В. Менеджмент в строительстве. Стратегический и оперативно-производственный менеджмент строительной организации. Серия: Высшая школа. – М. : Книжный мир, 2011.
3. Региональная экономика. Серия: Золотой фонд российских учебников / под ред. Т.Г. Морозовой. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010.
4. Самофалова Е.В. Государственное регулирование национальной экономики. – М. : КноРус, 2007.
5. Системный мониторинг: Глобальное и региональное развитие. – М. : Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010.
6. Сухарев О.С. Экономическая политика и развитие промышленности. – М. : Финансы и статистика, 2011.
7. Фоломьев А.Н. Экономический потенциал России: развитие и эффективное использование. – М. : РАГС, 2010.

References:

1. Guseva M. Marketing in construction. Series: The higher school. – M. : Book world, 2011.
2. Mikhnenkov O.V. Management in construction. Strategic and quick and production management of the construction organization. Series: The higher school. – M. : Book world, 2011.
3. Regional economy. Series: Gold fund of the Russian textbooks / under the editorship of T.G. Morozova. – M. : UNITY-DANA, 2010.
4. Samofalova E.V. State regulation of national economy. – M. : Knorus, 2007.
5. System monitoring: Global and regional development. – M. : Book house of «LIBROKOM», 2010.
6. Sukharev O.S. Economic policy and development of the industry. – M. : Finance and statistics, 2011.
7. Folomyev A.N. Ekonomichesky capacity of Russia: development and effective use. – M. : RAGS, 2010.