

Чиркунов О.А.

ТРАДИЦИОННЫЕ ФОРМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация

Несмотря на необходимость модернизации экономики, государство вынуждено поддерживать традиционные отрасли промышленности, так как они являются основным источником налоговых поступлений и предоставляют большинство рабочих мест. Такая поддержка вступает порой в противоречие с задачей модернизации, зачастую тормозит ее, однако в какой-то мере является неизбежной в целях сохранения баланса системы и предупреждения кризисных ситуаций. Целью статьи является инвентаризация направлений деятельности региональной власти в сфере обеспечения экономического роста с позиции минимального участия государства.

Ключевые слова: роль государства в экономике, региональная экономика.

Структурирование проблемы

Методы, которые используют субъекты Российской Федерации в целях развития экономики, очень разнообразны. В одних регионах происходит рост государственного участия в экономике, в других осуществляются попытки использовать преимущества рыночного регулирования. В отсутствие конкуренции между политическими партиями и федеральной идеологии развития регионам приходится выбирать свой путь самостоятельно. Это скорее плюс, чем минус: различия управленческих моделей могут оказаться основой конкуренции между субъектами Федерации, фактором развития экономики страны.

Руководитель региона постоянно принимает решения, более или менее значимые. Важно понимать, по какому критерию их можно оценить, с чем соизмерить. Где грань между тем, что должна делать власть

для развития экономики региона, и тем, что она точно делать не должна? Где грань, за которой государство вместо стимулирования развития вызывает иждивенчество и разрушает конкурентную среду? Какова роль региональной власти в формировании мотивов участников рынка, в стимулировании частной инициативы и стремления работать и создавать, а не потреблять бессистемно или нечестно заработанные деньги?

Чтобы ответить на эти вопросы, нужен эталон, инструмент измерения, принятые критерии оценки того, что есть хорошо и что – плохо. Существует необходимость закрепления собственных принципов, которые должны соблюдаться при принятии всех решений, – то, что можно назвать *идеологией управления*.

Целью статьи является инвентаризация направлений деятельности региональной власти в сфере обеспечения экономического роста с позиции минимального участия государства. Эта позиция означает, что региональные органы власти стремятся влиять на экономическое развитие региона, не участвуя в качестве собственников в процессе производства товаров и оказания услуг, не вмешиваясь в функционирование рынка без достаточных оснований.

Инвентаризация действий – это еще не идеология, это начало разговора о принципах. Общеизвестно, что решение сложной задачи проще всего начинать с ее структурирования, выделяя уже понятные блоки и раскладывая их «по полочкам».

Направления деятельности субъекта Федерации в целях экономического развития можно разделить на три больших блока.

Первое. Как бы нам ни хотелось, но «перепрыгнуть» из экономики сырьевой в экономику инновационную невозможно. Нам придется продолжать жить с тем, что у нас есть, поддерживая то, что приносит налоговые поступления в бюджет и, самое главное, создает рабочие места. Итак, первая задача региональной власти – создание условий для существующих отраслей экономики. Эти условия создаются традиционными методами поддержки.

Второе. Понимая, что существующая экономика не выдерживает конкуренции по производительности труда, материало- и энергоемкости, понимая ее риски, включая зависимость от цен на мировом рынке нефти, власть должна ставить себе задачу модернизации экономики. Сформулируем эту задачу как создание конкурентной экономики, способной производить востребованные рынком материальные ценности.

И, наконец, третье, и самое сложное. Богатство концентрируется не там, где производятся товары, даже если они производятся способом, наиболее эффективным из всех существующих. Богатство концентрируется там, где эти товары разработаны, там, где хранится идея их производства и продажи. Успешными становятся те люди и компании, которые знают, какой товар, где и как необходимо произвести и продать потребителю, сформировав на него спрос. Это переход от экономики материального производства к экономике производства знаний. В данной статье рассматривается лишь первое из указанных направлений.

Наряду с перечисленными направлениями деятельности постепенно структурировались и инструменты региональной власти по поддержке отраслей экономики.

Очевидно, что выбор того или иного инструмента зависит от реального положения в экономике: какие-то инструменты эффективны в условиях бурного экономического роста, какие-то – в условиях кризиса. Неизменно одно: государственное влияние в условиях рыночной экономики имеет ограниченный успех и приводит порой к результатам, прямо противоположным ожидаемым.

Традиционные инструменты поддержки экономики

Итак, исходя из существующей структуры экономики края, несмотря на необходимость ее модернизации, государство вынуждено поддерживать традиционные отрасли, так как они являются основным источником налоговых поступлений и предоставляют большинство рабочих мест. Такая поддержка вступает порой в противоречие с задачей модернизации, зачастую тормозит ее, однако в какой-то мере является неизбежной в целях сохранения баланса системы и предупреждения кризисных ситуаций.

В целях повышения собственной эффективности и конкурентоспособности бизнес, как правило, решает три задачи: увеличение доходов, снижение издержек и минимизация рисков. Следовательно, будет логично сгруппировать инструменты региональной государственной поддержки по признаку нацеленности на решение одной из этих трех задач.

Увеличение доходов бизнеса

Лоббирование размещения госзаказов. Одним из самых надежных заказчиков и покупателей во время кризиса является государство. Можно предположить, что еще длительный период времени на рынке оружия и военной техники, в космической отрасли, производстве самолетов и двигателей к ним государство останется если не единственным, то основным заказчиком. Одновременно с этим значимые заказы будут размещать государственные монополии в лице Газпрома, РЖД, Росатома. Для экономики Пермского края наиболее важными являются заказы для предприятий, производящих авиационные и ракетные двигатели, а также военные заказы. Задача региональной власти – лоббировать интересы местных предприятий, помогать им в получении государственных заказов и заказов госкомпаний.

Рычаги влияния региональной власти на размещение заказов непрозрачны. Очевидно, что при размещении госзаказов решается два вопроса: в каком объеме заказ будет профинансирован и кто будет его исполнять. В большинстве случаев речь идет о размещении заказа у единственного поставщика-монополиста, и по этой причине региональная власть лоббирует ту или иную государственную программу. Если в регионе производят

ся авиационные и космические двигатели, власть является политическим лоббистом Объединенной двигателестроительной компании и Роскосмоса. Задача региональной власти – пролоббировать идею невозможности отказа от сворачивания той отрасли, которая долгое время была национальной гордостью.

В отношении других отраслей могут применяться иные доводы. Однако аргументы региональной власти не слишком разнообразны, как правило, они касаются существующих или выдуманных угроз социальной нестабильности. Именно при помощи этих аргументов региональные власти добиваются как размещения госзаказов на своей территории и своевременности их оплаты, так и различного рода поддержки предприятий, работающих по исполнению этих заказов.

Многие предприятия, работающие по государственному заказу, являются федеральной собственностью, часть из них находится в перманентном состоянии конкурсного управления. Их долги скупаются структурами, специализирующимися на работе с госпредприятиями, для получения контроля над финансовыми потоками, реализации их собственности и земель, на которых они расположены. Во многих случаях государство демонстрирует качества неэффективного и непрозрачного собственника.

Очевидно, чем больше предприятий с государственным участием на территории региона, тем больше рисков для его экономики. Обеспечить там, где это не противоречит интересам национальной безопасности, постепенную приватизацию путем, например, выхода на IPO или продажу пакетов акций компаниям, контролирующим мировые рынки, – возможно, главная задача региональной власти в этой сфере.

Освоение внутреннего потребительского рынка региона. Для любого региона освоение внутреннего рынка является значимой задачей. Однако полки магазинов подсказывают, что в промышленных регионах большинство товаров повседневного спроса, как правило, поставляются из-за рубежа. Импортные товары с огромной составляющей транспортных издержек в стоимости побеждают в конкуренции российские товары, произведенные в непосредственной близости от рынка сбыта.

Внутренний потребительский рынок региона – потенциально очень значимый рынок сбыта для местных производителей. Объем потребительского рынка в Пермском крае значительно превосходит доходы населения, полученные в виде заработной платы. В 2008 г., без учета общественного питания, он составил 338,3 млрд. руб. Существенная часть спроса на рынке потребительских товаров формируется за счет пенсионных и социальных выплат, доходов от предпринимательской деятельности. Немалую роль играют и «серые» доходы населения. И, разумеется, желательно, чтобы эти средства оставались в обороте на территории края.

В этом смысле представляет интерес структура потребления, понимание того, на что население тратит свои доходы. Оборот розничной торговли составил в 2008 г. 278,3 млрд. руб., объем реализации платных услуг – 60 млрд. руб.

Таблица 1

**Структура оборота розничной торговли
Пермского края в 2008 г. (доля рынка в %)**

| | |
|---|--------------|
| Все товары | 100,0 |
| <i>Продовольственные товары, в том числе:</i> | 40,0 |
| – мясо и птица | 2,48 |
| – колбасные изделия | 2,55 |
| – цельномолочная продукция | 1,66 |
| – хлеб и хлебобулочные изделия | 1,99 |
| – овощи | 1,13 |
| – плоды и ягоды | 1,88 |
| – алкогольные напитки | 6,87 |
| <i>Непродовольственные товары, в том числе:</i> | 60,0 |
| – папиросы и сигареты | 1,80 |
| – швейные изделия | 5,22 |
| – верхний трикотаж | 2,82 |
| – кожаная обувь | 2,73 |
| – парфюмерно-косметические изделия | 1,07 |
| – телевизоры | 1,06 |
| – персональные компьютеры | 0,83 |
| – легковые автомобили | 9,03 |
| – мебель | 0,98 |
| – ювелирные изделия из золота и серебра | 0,69 |
| – медикаменты | 4,60 |
| – строительные материалы | 1,85 |
| – автомобильные бензины | 5,02 |

Источники: По материалам Пермьстата.

Какова роль государства в продвижении местных товаров? Существуют нерыночные методы решения проблемы, такие как, например, закрытие региональных рынков путем установления «рекомендаций»

различного рода жесткости. В первую очередь это «рекомендации», данные розничным сетям, – не торговать определенными товарами. Иногда это происходит в результате того, что товаропроводящие сети принадлежат собственникам агропромышленного бизнеса. Тогда власть и заинтересованный местный бизнес легко ограждают свои рынки от вмешательства извне.

Применение административных методов по продвижению местной продукции, как правило, приносит плоды. Однако со временем из-за отсутствия конкуренции местная промышленность становится все менее эффективной, цены на ее продукцию растут, что вызывает недовольство населения. В тот момент, когда под давлением общественного мнения власти перестают защищать интересы местного производителя, он уже не в состоянии конкурировать на равных с приходящими в регион новыми игроками.

К рыночным методам поддержки местного производителя можно отнести информационную рекламную поддержку товаров местного производства. Так, в целях стимулирования внутреннего спроса на местные товары в 2009 г. в Пермском крае стартовал проект «Покупай пермское!», обеспечивающий информационную поддержку местных производителей.

Целевой аудиторией этой рекламной акции являются как жители края, так и сотрудники торговых сетей, принимающие решение о закупке и размещении продукции на полках магазинов. В отличие от ситуации с прямой административной поддержкой, местный производитель вынужден конкурировать на общих основаниях, но при равных условиях получает некоторое преимущество. Разместить местные товары на полках на уровне глаз потребителя – это задача производителя, но помочь ему в этом, обучением и информационно, могут власть и общественные ассоциации, которые власть должна помочь создать.

Нужен открытый разговор с жителями. Важно разъяснять в публичной сфере, что покупка местного продукта, например той же «Пермской картошки», – это зарплаты местным жителям, налоги в местный бюджет, деньги на детские сады, школы и здравоохранение, на благоустройство городов и строительство дорог.

Однако правила игры диктует рынок. Решение — в повышении конкурентоспособности местной продукции. Все неконкурентоспособные предприятия следует рассматривать как площадки для инвестиционных проектов и искать для них инвесторов. Сегодня в сельском хозяйстве Пермского края лишь 30% предприятий можно отнести к конкурентоспособным. В ближайшее время планируется повысить долю конкурентоспособных аграрных предприятий до 40% от их общего числа. Государственные деньги разумно выделять не на поддержание на плаву умирающих предприятий, а на стимулирование поглощения их предприятиями конкурентоспособными.

Привлечение мировых лидеров, контролирующих рынки. Важно привлекать на свою территорию мировых лидеров бизнеса, компании, которые контролируют рынки.

Долгое время под «инвесторами» мы понимали тех, кто принесет деньги, в том числе портфельные инвестиции. Сегодня деньги перестали или перестают быть самым дефицитным ресурсом. Конкуренция идет не за инвестиционный ресурс, а за доступ на рынки сбыта. Следовательно, чрезвычайно значимым для региона является размещение на своей территории таких инвесторов, которые контролируют рынки, знают их потребности и в состоянии реализовать производимые товары в условиях возрастающей конкуренции.

Необходимо привлекать на территорию новые мировые бренды, но отдельным субъектам Федерации вряд ли по силам убедить их выйти на российский рынок. Скорее, это задача федеральной власти. Задача региональной власти – быть рядом с таким инвестором в тот момент, когда он принял решение о выходе на российский рынок, но еще не выбрал регион.

Есть субъекты Федерации, которые научились успешно привлекать лидеров бизнеса на свою территорию. Прежде всего это города Калуга, Ульяновск и Республика Татарстан. Другим придется осваивать их опыт создания промышленных парков и работы с инвесторами. При этом следует проанализировать и негативные последствия в случае привлечения в регион «отверточных производств». Такие производства притягивают в города рабочую силу низкой квалификации, а это негативно сказывается на атмосфере городов, влечет неудовлетворенность других слоев населения, а возможно, их отток в более комфортные города и страны.

Чаще всего мировые лидеры приходят на уже известные им площадки. Так, Siemens пришел на территорию Пермского края с целью производства компрессоров для газоперекачивающих агрегатов, понимая, что здесь их уже производят, а главное, что именно здесь Газпромом размещен крупный заказ на производство газоперекачивающих агрегатов. Для интернациональной компании стоит задача встроиться в существующую производственную цепочку.

SUNInBev, Nestle, Henkel зашли на территорию края, приобретая уже существующие профильные для них предприятия; работа в крае Knauf привязана к месторождениям гипса. Вокруг этих лидеров развиваются кластеры их поставщиков. Создать им условия для реализации инвестиционных проектов, предоставить инвестиционные площадки с готовой инфраструктурой, подготовить квалифицированную рабочую силу – задачи, решение которых формирует серьезные конкурентные преимущества для привлечения инвесторов.

Подготовка инвестиционных проектов. В условиях, когда огромный финансовый ресурс перераспределяется через федеральный бюджет, регионы стремятся получить доступ к этому ресурсу. В заказах на осуществление государственных проектов крайне заинтересован бизнес. К основным каналам федерального финансирования можно отнести федеральный инвестиционный фонд и различные федеральные программы, направленные на развитие инфраструктуры.

В настоящий момент реализация многих программ заморожена ввиду отсутствия финансовых средств в федеральном бюджете. Но к новому этапу экономического роста регионам важно прийти подготовленными. В противном случае повторится ситуация пятилетней давности, когда ресурсы у государства были, а подготовленные проекты отсутствовали. Сегодня важно понимать, какие инвестиционные проекты будут реализованы в течение десятилетия и какие ресурсы возможно будет привлечь в начале нового этапа экономического роста.

Основным проектом экономического развития северных территорий края является железнодорожная трасса «Белкомур» (Белое море – Коми – Урал). Эта грузовая магистраль, соединяющая промышленно-развитый уральский регион и Сибирь с северными портами, Архангельском и Мурманском, предназначена для разгрузки Транссиба для пассажирских и контейнерных перевозок.

За 60 млрд. руб. государство передало инвесторам право на разработку калийных месторождений на севере края. Строительство шахт потребует вложений, сопоставимых с затратами на право добычи природных ископаемых. При этом железнодорожная трасса до Транссиба не способна обеспечить вывоз планируемого объема калийных удобрений, а загрузка самого Транссиба в период экономического роста приблизилась к максимальной пропускной способности. Основная железнодорожная магистраль страны не обеспечивала необходимую скорость транзитных международных контейнерных перевозок. Инвестиции государства в объеме полученных от реализации права на разработку калийных месторождений средств позволяют профинансировать строительство необходимой железнодорожной инфраструктуры.

Проект «Белкомур» прошел все этапы согласования для того, чтобы получить финансирование из федерального Инвестиционного фонда. Принятие этого решения приостановлено в связи с экономическим кризисом, но «Белкомур» точно стал реальностью. Он вошел в Транспортную стратегию развития России, и при планировании мы вполне можем исходить из того, что в перспективе 10 – 15 лет этот проект будет реализован.

Второй крупный проект – строительство Южного железнодорожного обхода города Перми. Необходимость вывода железнодорожной магистрали из столицы края очевидна. За счет средств краевого бюджета завершены предварительные исследования, предложена трасса Кукуштан – Пибаньшур, запланировано строительство нового, совмещенного с автомобильным, моста через Каму. Масштабы данного проекта сопоставимы с «Белкомуром», его финансирование будет осуществляться по федеральной целевой программе после 2016 г. Это одна из форм привлечения федерального ресурса: субъект своими средствами вкладывается в проектирование, определяет основные параметры проекта, являющегося полномочиями Федерации, и тем самым направляет федеральные средства в необходимое для себя русло.

По инициативе Уральского федерального округа разработан проект «Урал промышленный – Урал полярный», в котором выгодоприо-

братателями являются и восточные территории Пермского края. В информационном пространстве появилась инициатива руководства Свердловской области по строительству скоростной магистрали Екатеринбург – Пермь – Казань – Нижний Новгород – Москва. Если экономическая ситуация позволит стране осуществлять проекты подобного уровня, это изменит пространственную картину уральского региона. Задача региональной власти – находить способы вовлечения территории в подобные проекты.

Крупные проекты подготовлены и в автодорожном строительстве. Федерация начала проектирование магистрали «Пермь – Екатеринбург». Для возможного федерального софинансирования подготовлены проекты Восточного обхода города Перми. В стадии подготовки находится проект строительства второй очереди моста через реку Чусовая, расположенного на трассе, соединяющей краевую центр с северными городами региона.

В другой важной сфере – генерации электроэнергии – в Пермском крае также созданы проектные заделы. В сфере производства электроэнергии на территории края реализуется ряд крупных бизнес-проектов. Самое масштабное из того, что осуществляется в стране, – это развитие атомной энергетики. За право размещения атомных станций между регионами идет борьба. Атомные станции будут построены на территории соседних субъектов Федерации – в Свердловской и Челябинской областях.

Наряду с этим в девяностые годы ряд субъектов, в том числе и Пермский край, приняли законодательные решения о запрете строительства на своей территории объектов атомной энергетики. В ряде случаев эти решения проведены через референдум. Пройти через новый референдум для исполнительной власти крайне сложно и рискованно. К счастью, жизнь развела во времени принятие двух решений. Решение о том, строить или не строить в Пермском крае атомную станцию, наши потомки могут принять через десять – двадцать лет. Но они будут лишены этого выбора, если пермская станция не появится в схеме размещения объектов российской атомной энергетики.

В существующих экономических условиях масштабы федерального участия в инвестпроектах, возможно, не будут значительными, и по этой причине данное направление деятельности региональной власти можно оценивать как работу на долгую перспективу.

Сокращение расходов бизнеса

Привлечение центров прибыли. Субъекты Федерации обладают правом снижения ставки налога на прибыль организаций. Пермский край воспользовался этим правом в 2005 г. В то время, когда во всей стране ставка налога на прибыль составляла 24%, в Пермском крае она была зафиксирована на уровне 20%. На сегодняшний день налог на прибыль в регионе составляет 15,5%, что, несомненно, является привлекательным для высокодоходного бизнеса.

Несмотря на снижение ставки, даже с учетом последовавшего сокращения налоговых поступлений, край создал финансовые резервы в размере 20% от консолидированного бюджета, использовавшиеся в период экономического кризиса. Жесткая финансовая политика наряду с низкими налоговыми ставками, – возможно, самый эффективный способ стимулирования развития экономики.

Снижение ставки налога на прибыль в Пермском крае нацелено на удержание основных налогоплательщиков и привлечение новых центров прибыли. Снижение налоговой нагрузки позволяет эффективнее развиваться предприятиям, сокращает сроки окупаемости инвестиционных проектов.

Серьезные проблемы возникают с вертикальноинтегрированными структурами, которые далеко не всегда принимают экономически наиболее эффективное решение. Решения о месте выплаты того или иного налога для крупных компаний – это вопрос не столько экономической целесообразности, сколько безопасности. Подобные решения принимаются после консультаций на федеральном уровне.

Примером не экономического, а административного влияния на размещение центров прибыли является практика Санкт-Петербурга. В результате, сталкиваясь с административными методами привлечения на свою территорию налогоплательщиков, экономические методы действуют менее эффективно.

В долгосрочной перспективе регионам, ориентированным на использование не административных, а экономических методов стимулирования, следовало бы увеличить налоги на потребление и полностью освободить от налога на прибыль все средства, которые не изымаются из бизнеса, а в любой форме идут на его развитие. Однако это пока находится за рамками компетенции региональной власти.

Помимо налоговых ставок важным аргументом в принятии решения о налоговом резидентстве выступает комфорт во взаимоотношениях с государственными, в первую очередь налоговыми, органами. Российское законодательство не стимулирует передачу бухгалтерских услуг на аутсорсинг, так как ответственность после такой передачи остается на самом налогоплательщике. Однако крупные российские компании начинают делать первые шаги по созданию выделенных в качестве юридических лиц бухгалтерских центров. Если эта тенденция разовьется, то регионы с минимальной ставкой налога на прибыль получат серьезные преимущества.

Доступность финансового ресурса и его стоимость. Одной из главных причин, тормозящих развитие бизнеса, предприниматели называют сложность получения кредитного ресурса и его высокую стоимость. При этом в последние годы, включая период экономического кризиса, в банках находится избыточный денежный ресурс и они постоянно испытывают проблемы с его размещением. По мнению банков, дефицитным ресурсом является надежный заемщик с проектами, способными окупить стоимость денег.

Во время экономического кризиса многие рынки сбыта сжались, новых рынков почти не открывается, и эта экономическая ситуация не способствует развитию бизнеса. Инвесторы практически не начинают новых проектов, а ресурс им требуется для перекредитования уже запущенных и часто ставших высокорискованными проектов. Кроме того, произошло сокращение залоговой базы и прогнозируются сложности в реализации залоговых активов в случае перехода прав на них кредитором.

Ряд регионов практикуют предоставление государственных гарантий бизнесу под начало новых инвестиционных проектов. Это значит, что государство берет на себя более высокие риски, чем профессиональные кредитные организации. Более того, ни один государственный орган не имеет возможности выдать гарантию по прозрачной процедуре – такой просто не может существовать, так как предоставление любой гарантии всегда является индивидуальным решением. Тем самым создаются почва для злоупотреблений государственных чиновников и неконтролируемые риски в отношении бюджетных средств.

В некоторых отраслях государство практикует удешевление кредитного ресурса за счет компенсации $2/3$ ставки рефинансирования. В Пермском крае такие федеральные льготы действуют в отношении предприятий сельского хозяйства.

Государственная власть не может и не должна принимать конкретных решений по кредитованию. Задача – создать условия для того, чтобы в регионе был доступен кредитный ресурс по разумной цене, чтобы заемщики знали принципы его распределения, особенно когда речь идет о мерах федеральной государственной поддержки промышленности. Чем больше кредитных учреждений будет работать на территории, тем лучше будет решаться эта задача.

Предоставление земельного ресурса бизнесу. Для того чтобы бизнес пришел на территорию, ему нужна земля, обеспеченная коммуникациями. Агробизнесу земля нужна для непосредственной обработки.

Бизнес настолько специализирован, что уже не хочет терять время на подготовку и юридическое оформление этих площадок. Оформление документов на землю, выкуп ее у многочисленных собственников – задача трудоемкая, заниматься ею должны специализированные организации, а задача государства – создать для этого условия. Прежде всего речь идет о скорости оформления земельных участков. Процесс выкупа паев земель сельхозназначения несколько приостановился в связи с кризисом, но их цена на уровне 2 тыс. руб. за гектар неизбежно будет привлекать спекулянтов на этот рынок. Вопрос в том, мешать им или содействовать.

Очевидно, что земли, находящиеся в черте российских населенных пунктов, переоценены. Их цена сопоставима с ценой земель в Центральной Европе, даже при отсутствии гарантированного и прозрачного подключения к сетям. При этом цена на земли сельхозназначения в России необоснованно низка. Это объясняется тем, что максимальная доходность бизнеса формируется за счет спекулятивных операций с город-

скими землями, а не в результате создания бизнесов, например, в сфере сельского хозяйства.

Снижение текущих издержек бизнеса. На протяжении многих лет реальная себестоимость рабочей силы для бизнеса формировалась неправильно. Невысокая заработная плата, высокие налоги и всевозможное перекрестное финансирование давали ложные сигналы экономике, не нацеливая ее на рост производительности труда. Межбюджетные дотации также не стимулировали бизнес размещать производство там, где издержки на содержание рабочей силы и транспортные издержки по перевозке грузов минимальны.

В последние годы многие виды перекрестного финансирования упразднены. Однако из-за нацеленной на перераспределение через центр системы бюджетного финансирования у регионов по-прежнему отсутствуют мотивы к созданию прозрачных схем формирования себестоимости рабочей силы. Не признается сама идеология конкуренции между регионами и муниципалитетами, инструменты такой конкуренции существенно ограничены. На уровне субъекта Федерации возможно установление прозрачных отношений с муниципалитетами и тем самым – стимулирование конкуренции между ними за размещение бизнеса. Такая конкуренция будет подталкивать муниципалитеты создавать конкурентные предложения для бизнеса по всем параметрам: от стоимости ресурсов до стоимости рабочей силы.

Большой вред развитию прозрачных отношений между бизнесом и государством наносит модный в настоящее время тезис о социальной ответственности бизнеса. Этим тезисом зачастую прикрывается неспособность государства или муниципалитетов выполнить свои обязательства, за которые бизнес уже заплатил в виде налогов.

Подготовка кадров для бизнеса. При социализме подготовка кадров была максимально приближена к промышленности. Профессионально-технические училища в ряде случаев были фактически подразделениями промышленных предприятий.

В период перехода к рыночной экономике предприятия, освобождаясь от непроизводственных функций, передали государству и профессионально-технические училища и техникумы. Сделано это было с целью сократить расходы. Однако, лишенные связи с предприятиями, учреждения образования стали производить рабочую силу, не ориентируясь на потребности рынка труда. Уступая средним школам по качеству среднего образования, система начального профессионального образования перестала давать и востребованные промышленностью навыки. Об этом говорит низкий процент выпускников системы профессионального образования, работающих по специальности.

Необходимо создать инструмент, при котором промышленные предприятия стали бы заказчиками по отношению к профессионально-техническим училищам. В Пермском крае несколько лет реализуется проект «Сертификат на профессиональное образование». При поступлении в профессионально-техническое училище абитуриент предъявляет

сертификат, полученный им в отделе кадров любого налогоплательщика. Ни он, ни налогоплательщик не несут каких-либо обязательств по дальнейшему трудоустройству. Фактически данный проект обеспечивает лишь контакт будущего выпускника с представителями кадровых служб бизнеса. Этот проект не дает каких-либо гарантий ни работодателю, ни учащемуся, но это первый шаг в корректировке работы системы профессионального образования.

Более жесткие варианты размещения заказов на образование упираются в конституционное право любого гражданина на получение профессионального образования. Имея обязательства перед гражданином по его профессиональной подготовке, государство может влиять лишь на формирование перечня направлений подготовки кадров, необходимых рынку, и обеспечивать разумный баланс мест в образовательных учреждениях.

Обеспечение свободы сокращения персонала. Неизбежно в регионах будет происходить высвобождение рабочей силы самой различной квалификации. Кому-то потребуется финансовая поддержка, средства на переобучение, пособие по безработице. Кому-то необходимо будет создать условия для новой самостоятельной деятельности, помочь создать малый бизнес.

Таблица 2

**Среднесписочная численность работников
(без внешних совместителей и работников
несписочного состава) по видам деятельности, чел.**

| | 2002 г. | 2009 г. | % |
|--|-----------|---------|--------|
| Всего | 1 025 941 | 926 762 | 90,33 |
| Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство | 84 811 | 40 602 | 47,87 |
| Добыча полезных ископаемых | 16 160 | 14 741 | 91,22 |
| Обрабатывающие производства | 285 040 | 215 315 | 75,54 |
| Производство и распределение электроэнергии, газа и воды | 39 219 | 31 661 | 80,73 |
| Строительство | 48 768 | 57 050 | 116,98 |
| Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования | 48 032 | 69 265 | 144,21 |
| Гостиницы и рестораны | 15 125 | 12 911 | 85,36 |
| Транспорт и связь | 87 225 | 74 205 | 85,07 |
| Финансовая деятельность | 11 736 | 16 710 | 142,38 |
| Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг | 79 190 | 94 860 | 119,79 |

| | | | |
|---|---------|---------|--------|
| Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование | 57 281 | 76 783 | 134,05 |
| Образование | 132 449 | 109 603 | 82,75 |
| Здравоохранение и предоставление социальных услуг | 93 206 | 85 505 | 91,74 |
| Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг | 27 651 | 27 456 | 99,29 |

Самое главное, чтобы государство не заставляло бизнес сохранять численность работающих. Задача бизнеса – увеличивать производительность труда. Задача государства – заботиться о тех, кто высвобождается в результате этого процесса, создавать условия для организации новых рабочих мест. Чем проще будет процедура увольнения работников, тем эффективнее будет работать экономика.

Снижение рисков для бизнеса

При принятии инвестиционных решений бизнес всегда соотносит уровень доходов и рисков. По доходности на капитал Россия является весьма привлекательной для бизнеса страной. К примеру, в таком консервативном виде бизнеса, как владение и сдача в аренду недвижимости, в Европе 3–4% считается хорошим уровнем дохода на капитал. В российских регионах покупатели согласны приобретать недвижимость при доходности проекта не менее 12–13%. При существующем уровне рисков доходы в России должны быть высокими для того, чтобы бизнес принял решение об инвестициях.

Основные риски, которые рассматривает бизнес, – это риски странового уровня. Риск быстрого изменения курса валюты и стоимости кредитного ресурса, риск социальных катаклизмов, риск изменения покупательского спроса в результате зависимости экономики от состояния нефтяного рынка – все это глобальные риски, которые исполнительная власть отдельного региона регулировать не в состоянии. Но есть риски, на которые региональная власть способна влиять, и эта способность может стать ее конкурентным преимуществом.

Прежде всего, для развития бизнеса требуются гарантии или хотя бы ощущение безопасности и уважительное к нему отношение. И с тем, и с другим, по оценке самого бизнеса, сегодня в стране проблемы.

Характер бизнеса, который больше нацелен на захват и перераспределение, чем на создание нового, подразумевает силовые методы действий. Бизнес вовлекает в эти процессы государственные структуры и становится заложником ситуации, открыв возможности применения силовых методов в отношении себя самого. Возможно, судебная система за последние годы существенно изменилась к лучшему, но бизнес в это не верит. Предприниматели твердо убеждены в том, что большинство вопросов реша-

ются путем покупки судебных решений. В качестве несомненного позитивного момента можно отметить движение в сторону цивилизованных форм работы налоговых служб. Риски, порождаемые действиями налоговых органов, перестали, по оценкам представителей бизнеса, быть наиболее существенными.

Отношение к бизнесу со стороны обывателей за последние годы в лучшем случае осталось нейтральным или слегка негативным, но скорее ухудшилось. Очень далеко до понимания роли налогоплательщика, на чьи налоги существует общество.

У властей субъектов Федерации нет большого арсенала средств влияния на решение вышеуказанных проблем. Однако прозрачная позиция региональных органов, собственное уважительное отношение к бизнесу пусть медленно, но неизбежно меняют настроения в регионе. Равенство всех перед Законом, однозначность его толкования, понятная практика применения, сокращение прямо не предусмотренного законом вмешательства в дела бизнеса – это те направления, которые требуют от властей регионов целенаправленных действий и работы на долгую перспективу.

Традиционные формы поддержки отраслей экономики Пермского края, как и мероприятия других направлений, реализуются на основе неких *правил игры* – принципов участия власти в экономических процессах, сформулированных несколько лет назад исполнительной властью региона.

Во-первых, это создание равных условий для всех участников предпринимательской деятельности. Принцип «равноудаленности» власти от участников экономических конфликтов – условие, без которого невозможно развитие здоровой конкуренции. Споры должен решать суд, а не исполнительная власть.

Во-вторых, отказ власти от участия в прямом финансировании бизнеса при существенном сокращении налоговых изъятий из экономики. То есть инвестиции в бизнес производятся не по принципу «дать», а по принципу «не забирать». В рамках этого правила снижена ставка налога на прибыль для всех, задекларирован отказ в предоставлении индивидуальных по своей сути государственных гарантий.

В-третьих, самостоятельность бизнеса в принятии решений, сознательный отказ от административного влияния. Отказ от претензий на проведение кадровой политики в отношении руководителей всех, в том числе, крупнейших экономических структур в регионе. Свобода в принятии решений об оптимизации численности персонала, отказ от обложения бизнеса в рамках «социальной ответственности».

В-четвертых, доступность власти для бизнеса, ее открытость для диалога. Власть признает ключевую роль бизнеса в развитии региона, занимает публичную позицию благожелательного отношения к налогоплательщику, который создает рабочие места и формирует доходы бюджета.

И, наконец, последний, но один из наиболее значимых принципов – сокращение государственного и муниципального секторов, предоставление бизнесу преимуществ над бюджетными учреждениями при получении бюджетных заказов.

Заключение

Приведенный перечень мер по поддержке экономики не является исчерпывающим. Даже в этой традиционной сфере каждый регион, как правило, использует свои специфические инструменты. По набору этих инструментов можно судить о том, насколько руководители региона верят в «невидимую руку рынка» или насколько они убеждены в необходимости корректировки действий этой «руки».

Существенные различия в экономической политике регионов, порой диаметрально противоположные идеологические предпочтения в вопросе о роли государства в современной экономике, – возможно, главный фактор развития страны. Масштаб российского государства, объективные различия в экономике и культуре, которые существуют между регионами, свидетельствуют о том, что страна не может развиваться по единому шаблону. Более того, единый шаблон может оказаться не самым эффективным, а то и вовсе ошибочным, и по этой причине стремление к снижению рисков подталкивает к созданию конкуренции между регионами, конкуренции разных моделей развития. В этом случае успешные модели роста будут определяться не формально-бюрократическими решениями, они станут доказывать свою жизнеспособность в конкурентной среде.