

МЕХАНИЗМЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Хрусталеv Б.Б., д-р экон. наук, Горбунов В.Н.

Рассмотрены основные механизмы инвестиционного развития предприятий строительного комплекса региона в современных условиях на примере Пензенской области.

Ключевые слова: предприятия строительного комплекса, фонды развития, зональные льготы, налоговые льготы, заказ, жилищно-коммунальное хозяйство.

INVESTMENT ENTERPRISE DEVELOPMENT GEAR IN REGIONAL CONSTRUCTION SYSTEM

Khrustalyov B.B., Ph.D., Gorbunov V.N.

The article deals with basic investment enterprise development gear of construction regional system in current circumstances in Penza region.

Key words: construction companies, development reserves, zonal privileges, tax remissions, order, housing and communal services.

Получение внешних инвестиций для многих российских предприятий сегодня является важнейшей задачей, не решив которую, они не смогут развиваться. На современном этапе значительному повышению эффективности работы по привлечению инвестиций способствует установление взаимовыгодного взаимодействия предприятий с региональными органами власти.

В настоящее время в Пензенской области на региональном уровне механизмы содействия и координации инвестиционной деятельности опираются на региональные программы стимулирования инвестиционной деятельности, которые утверждаются губернатором и Законодательным Собранием. В существующих и используемых в настоящее время подходах определены цели инвестиционного развития области, необходимые объемы инвестиционных ресурсов, учтены положение отраслей и инвестиционная привлекательность региона, выделены приоритетные направления инвестирования и обозначены основные источники финансирования приоритетных программ и инвестиционных проектов.

Реализуемые стратегические подходы обладают несомненными достоинствами и дают достаточно четкое описание организации государственного регулирования инвестиционной деятельности на уровне области. Они придают определенную системность и упорядоченность на всех моделируемых этапах обеспечения инвестирования и регламентируют их соответствующими нормативно-методическими актами. Однако эти подходы в региональном аспекте нуждаются в дальнейшем совершенствовании и доработке. Обозначим некоторые принципиальные моменты существующей модели содействия инвестиционному развитию предприятий регионального инвестиционно-строительного комплекса:

1. Не предусматривается предварительный механизм мобилизации внутренних инвестиционных ресурсов предприятий. То есть сначала должна быть выполнена работа по совершенствованию системы управления предприятием и только после этого уже бизнес-планирование и привлечение внешних инвестиций. Иначе, предприятие не готово ни к

эффективному освоению инвестиций, ни к их возврату.

2. Не учитывается специфика содействия инвестиционным процессам отдельно по направлениям: для государственных и муниципальных объектов, а также для негосударственных промышленных объектов, где не участвует муниципальная собственность. В первом варианте идет речь о применении элементов конкуренции, например, путем проведения инвестиционного конкурса по выбору наиболее эффективного проекта. Во втором – о выборе наиболее эффективных инвестиционных проектов для предоставления под него льготного кредита или залога, который обеспечит городская или региональная власть.

3. В объеме льгот и гарантий не просматривается интереса бюджетов региона и органов местного самоуправления. Давая льготу сегодня, органы власти должны видеть расчетное увеличение бюджетообразующей базы и соответственно увеличения поступления налогов в бюджет местных и региональных органов власти с созданием новых рабочих мест через определенный расчетный период.

4. Для формирования условий эффективного функционирования предприятий регионального инвестиционно-строительного комплекса должны быть учтены основные актуальные моменты, определяющие суть инвестиционного процесса в данной отрасли в настоящий момент: моделирование саморазвития территории, использование природоресурсного потенциала для строительной отрасли, варианты расселения ветхого жилого фонда, новые подходы к ремонту и реконструкции объектов недвижимости.

Из этого следует необходимость дальнейшего исследования проблем, связанных с анализом источников инвестиций, которые можно было бы использовать на уровне региона. Рассмотрим некоторые из них.

1. *Федеральные централизованные инвестиционные ресурсы.* Их условно можно разделить:

- на централизованные инвестиционные ресурсы, выделяемые в федеральном бюджете развития целевым образом на реализацию инвестицион-

ных программ, которые отбираются на конкурсной основе;

- средства, полученные в результате целевого лоббирования привлечения инвестиций на важные отечественные бюджетные программы;
- средства различных федеральных внебюджетных фондов. Прежде всего, речь идет об отраслевых, межотраслевых и специальных фондах. Формирование и использование этих средств фактически не подконтрольны федеральным властям, средства этих фондов распределяются через коммерческие банки и часто служат дешевыми кредитными ресурсами для развития предприятий.

2. *Региональный (муниципальный) фонд развития.* Главной целью областного внебюджетного фонда развития может являться:

- финансовое обеспечение реализации региональной инвестиционной политики в области;
- создание условий для ускоренного подъема производства, прежде всего, за счет реализации программ обучения и подготовки руководящих кадров;
- внедрение в производство передовых технологий.

Приоритетные направления фонда должны быть утверждены в концепции инвестиционной политики. Фонд может оказывать финансовую поддержку предприятиям, осуществляющим свою деятельность в сфере материального производства, научно-исследовательским и проектно-конструкторским организациям, продукция которых носит конкретный прикладной характер, а также проектам и конструкторским разработкам, обеспечивающим:

- рост объема и реализацию продукции собственного производства;
- стимулирование инновационного процесса в сфере материального производства;
- создание новых видов высокотехнологичной, экологически чистой, конкурентоспособной продукции;
- высокий уровень наукоемких технологий конструкторских разработок;
- развитие проектов малого и среднего бизнеса в сфере материального производства.

Источниками фонда развития производства, например, могут являться добровольные пожертвования промышленных предприятий, иные внебюджетные средства. При финансировании приоритет целесообразно отдавать тем предприятиям, которые участвуют в проектах и программах до 50% собственными и привлеченными средствами. Является целесообразным предоставление в фонд соискателями своих бизнес-планов. Подобный фонд может также действовать в организационно-правовой форме государственного учреждения. Это учреждение может являться правопреемником внебюджетных фондов развития промышленности. В этом случае фонд уже будет являться юридическим лицом, обладать обособленным имуществом на праве оперативного управления, иметь самостоятельный баланс, расчетный и иные счета.

Данный фонд сможет выполнять следующие дополнительные функции:

- выступать в качестве залогодателя, поручителя, гаранта по обязательствам, возникающим в процессе реализации программ по развитию промышленности;

- принимать долевое участие в создании коммерческих и некоммерческих организаций;
- выступать гарантом по целевым кредитам;
- предоставлять промышленным предприятиям самостоятельные льготные кредиты, беспроцентные ссуды, краткосрочные займы на конкурсной основе;
- оказывать финансовую помощь на возмездной основе;
- осуществлять лизинговые операции.

3. *Областные и муниципальные фонды гарантий финансовых рисков.* Несомненно, региональные органы власти и органы местного самоуправления могли бы ограничиться созданием фондов развития промышленности, о которых говорилось выше. Однако областные и муниципальные власти могут применять и более эффективные варианты создания фондов гарантий финансовых рисков. Пилотным вариантом могли бы быть гарантийные фонды поддержки субъектов малого предпринимательства. Впоследствии их опыт может быть применен и для средних и крупных промышленных предприятий.

4. *Областной и городской фонды поддержки предпринимательства.* Это некоммерческие организации, являющиеся юридическими лицами, обладающие обособленным имуществом на праве собственности и имеющие самостоятельный баланс, расчетный и иные счета. Данные фонды могут полностью контролировать работу фонда гарантии финансовых рисков, осуществлять бюджетное финансирование комплексной программы государственной поддержки предпринимательства.

Прежде всего, речь идет о создании соответствующей инфраструктуры по работе с бизнесом. Кроме этого, фонды могут принимать долевое участие в создании и деятельности различных коммерческих и некоммерческих организаций, обеспечивающих развитие бизнеса. В частности, они могут стать соучредителем лизинговой компании и совместно с ней отрабатывать льготные заемные ресурсы на инвестиционные проекты, полученные с помощью органов власти области.

Данные фонды могут иметь право заниматься предпринимательской деятельностью, допускаемой федеральным законом о некоммерческих организациях, исключительно для достижения целей и решения задач, предусмотренных уставом. Для осуществления этой деятельности фонд может создавать хозяйственные общества, принимать долевое участие в их создании и деятельности.

5. *Региональные лизинговые компании.* Преимущество лизинга, по сравнению с другими способами инвестирования, состоит в том, что предприятиям предоставляются не денежные средства, а непосредственно средства производства, необходимые для обновления и расширения производственного парка. В настоящее время региональными органами власти может быть отработан вариант создания региональной лизинговой компании при участии промышленных предприятий и коммерческих банков.

Подобные поставки оборудования по лизингу отдельным предприятиям могут иметь большое значение для технического перевооружения приоритетных отраслей производства. Необходимо создать приемлемую схему финансовых расчетов за поставляемую, сдаваемую в лизинг продукцию с

осуществлением платежей деньгами не менее 50% стоимости этого оборудования. Оставшиеся 50% оплачиваются сырьем, материалами, комплектующими изделиями, энергоресурсами, необходимыми предприятиям-изготовителям.

По системе взаиморасчетов предприятия при сотрудничестве с лизинговой компанией получают еще ряд выгодных преимуществ: лизинговые платежи относятся на себестоимость лизингополучателей, что соответственно снижает налогооблагаемую прибыль; лизинговое имущество не числится у лизингополучателя на его балансе, что не увеличивает его активы, и др. Кроме этого, получить имущество по лизингу, как правило, проще, чем ссуду на его приобретение, так как лизинговое имущество выступает в качестве залога. К тому же лизинговое соглашение более гибко, чем ссуда, так как предоставляет возможность обеим сторонам выработать удобную схему выплат.

6. *Зональные льготы.* Этот вариант предусматривает предоставление определенных зональных льгот для предприятий за счет федеральных или региональных органов власти и органов местного самоуправления. Эти льготы можно рассматривать как инвестиции в развитие производственного комплекса в границах территорий. В соответствии с Федеральным законом от 22 июля 2005 г. N 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» Правительством Пензенской области была подготовлена заявка на создание особой экономической зоны промышленно-производственного типа. При подготовке подобных проектов необходимо делать особый упор на следующие основные критерии и аспекты, которые следует учитывать при оценке целесообразности и эффективности создания особой экономической зоны:

- предполагаемый размер дополнительных доходов, связанных с созданием и функционированием особой зоны, в федеральный бюджет, бюджет субъекта Российской Федерации и местный бюджет;
- опыт реализации крупных инвестиционных проектов с участием отечественных и зарубежных инвесторов на данной территории;
- предполагаемая обеспеченность резидентов особой зоны ресурсами;
- уровень развития инфраструктуры территории и предполагаемые затраты на её дальнейшее развитие.

Необходимо перейти от «идеологии потерь» к «идеологии приобретений». При создании особых зон основной задачей ставится подъем производства даже за счет бюджетных потерь. Со сменой социально-экономической ситуации, когда целью развития становится повышение эффективности функционирования предприятий, должны меняться и приоритеты инвестиционной политики. Налоговые льготы должны предоставляться только под инвестиционный проект.

В нем должны быть рассчитаны не только показатели коммерческой и финансовой эффективности, которые учитывают финансовые результаты для его участников, но и показатели эффективности, отражающие интерес бюджета. Кроме этого, должны быть учтены показатели экономической эффективности, учитывающие затраты и результаты реализации проекта, выходящие за рамки прямых финансовых интересов как участников инвестиционного проекта, так и органов власти. Только

в случае расчета экономической эффективности будет реально получить льготы на федеральном уровне.

Несомненно, предоставление налоговых льгот снижает затраты и увеличивает конкурентоспособность предприятий, содействует их росту. Нет сомнений в том, что предоставляемые органами власти льготы улучшат конкурентные позиции вновь созданных предприятий. Однако на сегодня не ясно, будут ли потерянные в результате предоставления таких льгот доходы возмещены за счет выгод от расширения предполагаемого производства. По данным многих исследований налоговые льготы не являются важным фактором, влияющим на решение предприятий о размещении нового производства.

7. *Муниципальный и областной заказ.* Бюджетные средства региональных и местных органов власти должны быть эффективно использованы в регионе. При этом промышленный потенциал области должен быть максимально использован в целях сохранения существующих и создания новых рабочих мест.

Главный смысл муниципального и областного заказа – это приобретение на бюджетные средства продукции предприятий, зарегистрированных и являющихся налогоплательщиками на территории региона. Естественно, речь идет об экономически целесообразном лоббировании. Руководителям предприятий должно быть рекомендовано приобретать продукцию, предлагаемую предприятиями региона, но с учетом цены, качества и сроков поставки аналогичной продукции предприятий других регионов. К программам областного заказа относится реализация социально значимых инвестиционных проектов, в которых область принимает долевое участие, а также развитие внутрорегиональной кооперации.

8. *Инвестиционный фонд развития жилищного хозяйства.* Данный вариант предусматривает создание структуры, занимающейся вопросами эффективной организации инвестиционно-строительной деятельности в сфере жилищно-коммунального хозяйства путем аккумуляции различных ресурсов и перераспределения их с целью достижения максимального эффекта. Обеспечение функционирования жилищно-коммунального хозяйства и его реформирование должны осуществляться с использованием широкого набора финансово-экономических механизмов. К основным из них следует отнести: механизм межбюджетных взаимоотношений, используемый при организации движения финансовых потоков для дотирования предприятий жилищно-коммунального хозяйства; механизмы тарифного регулирования, направленные на обеспечение финансирования предприятий жилищно-коммунального хозяйства и защиту интересов потребителей; механизмы формирования договорных отношений между собственником жилищного фонда, управляющими компаниями, подрядными организациями и населением; механизмы конкурсного отбора управляющих, подрядных организаций для выполнения работ по содержанию жилищного фонда, предоставлению коммунальных услуг и др. Основными параметрами, определяющими эффективность модели инвестиционного развития в данной сфере, будут являться: сроки и этапы реализации реформы жилищно-коммунального хозяйства; источники и объемы финансирования отрасли; феде-

ральные стандарты перехода на полную оплату населением жилищно-коммунальных услуг и др.

Основные усилия необходимо сосредоточить на обеспечении ускоренного перехода от частичного дотирования жилищно-коммунальных предприятий и предоставления категориальных льгот к адресному субсидированию с ликвидацией перекрестного субсидирования. Предполагается изменение системы финансирования мероприятий по модернизации жилищно-коммунального хозяйства. Инвестиционное финансирование жилищно-коммунального комплекса необходимо осуществлять в основном за счет привлечения заемных ресурсов. Бюджетное финансирование инвестиций в жилищно-коммунальное хозяйство должно стать не альтернативой, а дополнением к заемному финансированию. Необходимой является интенсификация развития конкурентных отношений в жилищно-коммунальной сфере. Требуется дальнейшее привлечение управляющих компаний в жилищно-коммунальное обслуживание.

Основными результатами реализации модели инвестиционного развития для основных участников реформирования жилищно-коммунального хозяйства должны стать:

– для населения: снижение величины собственных платежей за услуги ЖКХ и увеличение бюджетной составляющей платежей для субсидируемых групп населения, исключение из их числа высокодоходных категорий граждан; усиление адресной социальной защиты населения, расширение границ охвата субсидиями по оплате услуг жилищно-коммунального хозяйства части среднедоходных групп населения; рост затрат на услуги ЖКХ в совокупном доходе несубсидируемых семей; стабильность и прогнозируемость изменения собственных расходов семьи на оплату жилищно-коммунальных услуг; создание стимулов к экономии потребляемых ресурсов – возможность влияния на качество и количество получаемых услуг;

– для бюджетов трех уровней: упрощение процедур расчета объемов субсидирования и повышение адресности их предоставления, снижение социальной напряженности; повышение уровня платежей потребителей услуг и возможность оказания адресной помощи при работе по сокращению задолженности;

– для коммунальных предприятий: снижение уровня неплатежей потребителей и повышение уровня финансирования поставщиков услуг; возможность включения инвестиционной составляющей в тарифы и фиксация их исходного уровня в целях создания предпосылок для повышения инвестиционной привлекательности отрасли; создание стимулов для внедрения энергосберегающих технологий и мероприятий по экономии ресурсов; увеличение зависимости и ответственности перед потребителями услуг;

– для промышленных предприятий: прекращение перекрестного субсидирования и снижение финансовой нагрузки; стимулирование снижения нерационального потребления ресурсов;

– для банков: расширение спектра банковских услуг; получение комиссионных при осуществлении платежей и дополнительных доходов банков при введении единых платежных документов, которые могут использоваться не только для расчетов с ЖКХ; кредитование населения под дополнительные гарантии бюджетов.

Проанализированные механизмы инвестиционного развития позволяют предприятиям регионального инвестиционно-строительного комплекса выбрать наиболее выгодные для них именно сегодня. Дальнейшее разделение механизмов на универсальные и специализированные для конкретных предприятий способствует совершенствованию системного подхода к управлению инвестициями на уровне регионального инвестиционно-строительного комплекса.