

© 2011 г.

Александр Дегтярев

доктор экономических наук, профессор, ректор Уфимской государственной академии экономики и сервиса
(e-mail: ugaes@rambler.ru)

Рустам Маликов

доктор экономических наук, профессор
(Уфимская государственная академия экономики и сервиса)
(e-mail: malikovri@rambler.ru)

Константин Гришин

кандидат экономических наук
(Уфимская государственная академия экономики и сервиса)
(e-mail: bfugaes@rambler.ru)

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ: НЕФОРМАЛЬНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА

В статье исследуется взаимодействие властных структур и инвесторов в рамках неформальных отношений. Переход экономики России к модели устойчивого роста на основе инновационного обновления и диверсификации требует коренной модернизации формата деловых отношений российского бизнеса как внутри муниципального бизнес-сообщества, так и с органами местного самоуправления. Предложен новый подход к оценке эффективности взаимодействия властных и предпринимательских структур, в основу которого заложен критерий взаимной лояльности. Обосновывается институциональная модель взаимоотношений экономических агентов и органов местного самоуправления с учетом неформальных контактов.

Ключевые слова: муниципальные образования, эффективность взаимодействия властных и предпринимательских структур, взаимная лояльность, дополнительная инвестиционная нагрузка, неформальное взаимодействие.

Ход реализации муниципальной реформы со всей определенностью доказывает, что дальнейшие подходы к процессам становления местного самоуправления требуют серьезной модернизации практически во всех аспектах. Сдерживающим моментом реализации реформы местного самоуправления являются факторы, которые можно свести в два проблемных модуля – ресурсный (недостаточная финансовая обеспеченность) и социальный (вопросы кадрового обеспечения и отсутствие мотивирован-

ной поддержки со стороны населения). Причем первый проблемный модуль является базовым, ввиду того, что даже при самой высокой степени активности населения и наличии квалифицированных кадров в региональных администрациях, отсутствие финансовых средств может свести практические результаты реформы к нулю.

В этих условиях важнейшее значение приобретает выстраивание конструктивного диалога бизнеса и власти на местном (муниципальном) уровне власти. Начало реализации в полном объеме федерального закона ФЗ №131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» совпало с вхождением российской экономики в стадию стагнации под влиянием мирового финансового кризиса, обострившим проблему финансовой обеспеченности становления новой системы муниципальной власти на местах. Снижение собственных доходов органов местного самоуправления, а также рост зависимости местных бюджетов от межбюджетных трансфертов значительно сужают возможности органов местного самоуправления по решению вопросов местного значения. Местные администрации понимают, что социально-экономическое развитие муниципального образования в значительной мере зависит от эффективности взаимодействия органов местного самоуправления с бизнес-структурами. Следовательно, формируется необходимость определения целевых показателей эффективности взаимодействия органов местного самоуправления и предпринимательских структур на территории муниципального образования, целью которых является создание ориентиров для дальнейшего совершенствования процессов взаимоотношений власти и бизнеса.

Согласно данным Министерства финансов РФ по состоянию на 1 января 2010 года, общий объем поступивших в местные бюджеты доходов составил 2 388,0 млрд рублей, что ниже уровня 2008 года на 23,7 млрд рублей, или на 1,0%. Собственные доходы местных бюджетов, направляемые муниципальными образованияами на решение вопросов местного значения, также уменьшились в 2009 году по сравнению с предыдущим годом (на 74,8 млрд рублей, или 4,0%) и составили 1 805,3 млрд рублей. В общем объеме доходов местных бюджетов в 2009 году доля межбюджетных трансфертов составила 59,7%, или 1424,7 млрд рублей. Данное соотношение не претерпело существенных изменений в сравнении с 2008 годом, снизившись на 0,3%.¹ По сути, в настоящее время деятельность ор-

¹ Результаты мониторинга местных бюджетов Российской Федерации по состоянию на 1 января 2010 года: <http://www.minfin.ru/ru/>

Нужно отметить, что распределение собственных доходов по типам муниципальных образований в 2009 году, как и в предыдущие годы, характеризуется неравномерностью:

ганов местного самоуправления большинства муниципальных образований (особенно муниципальных районов) ведется в условиях постоянного кризиса, окончание которого пока не видно. В этом контексте необходимо отметить, что по состоянию на 1 января 2010 года также произошло увеличение долговых обязательств муниципальных образований по сравнению с 2008 годом со 105,2 млрд рублей до 133,4 млрд рублей, или на 28,2 млрд рублей. Объем долговых обязательств муниципальных образований составил 7,4% по отношению к сумме собственных доходов местных бюджетов в 2009 году¹.

Естественно, что местные администрации вынуждены все время находиться в режиме антикризисного управления, который характеризуется мобилизацией ресурсов на покрытие первоочередных обязательств, в то время как на комплексное развитие территории (которое, как правило, осуществляется за счет собственных доходов муниципальных образований) не остается средств. Следовательно, усилия органов местного самоуправления в настоящее время должны быть сориентированы прежде всего на увеличение уровня финансовой обеспеченности своих полномочий за счет собственных доходов. На это ориентируют и программные документы руководства страны. В частности, в Бюджетном послании президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2011–2013 годах говорится, что «повышение уровня финансового обеспечения полномочий органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления за счет собственных доходов – это предпосылка для повышения эффективности расходования региональных и местных налогов, увеличения стабильности и предсказуемости доходов региональных и местных бюджетов и создания условий для более тесной увязки налогов, уплачиваемых налогоплательщиками в соответствующие бюджеты, с объемом, качеством и доступностью предоставляемых государственных или муниципальных услуг»².

Серьезным потенциалом наращивания собственных доходов муниципальных образований обладают налоговые доходы местных бюджетов, которые в 2009 году были исполнены в сумме 719,8 млрд рублей, со снижением к первоначальному плану поступлений на 7,6% или 59,3 млрд

в бюджеты городских округов поступило 929,8 млрд рублей (51,5%), в бюджеты муниципальных районов – 641,2 млрд рублей (35,5%), в бюджеты поселений – 234,3 млрд рублей (13,0%).

¹ Результаты мониторинга местных бюджетов Российской Федерации по состоянию на 1 января 2010 года: <http://www.minfin.ru/ru/>

² Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2011–2013 годах: <http://www.kremlin.ru/>

рублей. В структуре собственных доходов местных бюджетов налоговые доходы занимают 39,9% в среднем по Российской Федерации. В 37 субъектах Российской Федерации удельный вес налоговых доходов в общем объеме собственных доходов превысил вышеуказанное среднее значение, в 46 субъектах Российской Федерации оказался ниже среднего уровня по Российской Федерации. Максимальное и минимальное значения указанного показателя в разрезе субъектов Российской Федерации приведены в таблице 1¹.

Как показывает анализ налоговых поступлений, основным бюджетобразующим налогом в 2009 году продолжает оставаться налог на доходы физических лиц, удельный вес которого составляет 68,7% или 494,6 млрд рублей (в 2008 году – 68,6%, или 494,1 млрд рублей). Доходы от налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами и закрепленных за бюджетами муниципальных образований Бюджетным кодексом Российской Федерации, составили 57,8 млрд рублей, из них налог на вмененный доход – 56,1 млрд рублей, или 7,8% налоговых доходов местных бюджетов, единый сельскохозяйственный налог – 1,7 млрд рублей и 0,2 процента соответственно².

Таблица 1

Удельный вес налоговых доходов в общем объеме собственных доходов местных бюджетов в субъектах Российской Федерации в 2009 году

Субъекты РФ с наибольшим удельным весом налоговых доходов в собственных доходах	%	Субъекты РФ с наименьшим удельным весом налоговых доходов в собственных доходах	%
Липецкая область	60,1%	Ненецкий автономный округ	13,0%
Самарская область	56,8%	Республика Тыва	20,0%
Московская область	55,4%	Республика Саха (Якутия)	20,6%
Калужская область	55,4%	Республика Дагестан	20,8%
Тульская область	55,3%	Чукотский автономный округ	23,0%
Краснодарский край	53,2%	Сахалинская область	23,7%
Волгоградская область	52,6%	Амурская область	24,8%
Приморский край	52,1%	Тюменская область	25,1%

Примеры отдельных регионов свидетельствуют, что при продуманной экономической политике вполне возможен рост налоговой отдачи от

¹ Результаты мониторинга местных бюджетов Российской Федерации по состоянию на 1 января 2010 года: <http://www.minfin.ru/ru/>

² Результаты мониторинга местных бюджетов Российской Федерации по состоянию на 1 января 2010 года: <http://www.minfin.ru/ru/>

субъектов бизнеса. Представляется, что эффективность взаимодействия власти и бизнеса следует трактовать как категорию, отражающую действенность механизмов воздействия их друг на друга и относительную результативность процессов их взаимодействия на улучшение социально-экономического развития территории. Традиционная трактовка эффективности взаимодействия власти и бизнеса обычно сводится лишь к оценке эффективности деятельности органов власти по регулированию региональной (муниципальной) экономики, основным критерием которой является достижения роста региональных экономических показателей. То есть, по сути, оценке подвергается только качество воздействия государства на бизнес, а роль показателей развития субъектов предпринимательства сводится лишь к функции индикаторов, по весомости которых и оценивают работу органов власти и судят об эффективности взаимодействия их с бизнесом. Однако, по нашему мнению, оценивать эффективность взаимодействия власти и предпринимательства без учета обратной связи, то есть воздействия бизнеса на власть, не совсем корректно. Скажем, рост числа зарегистрированных малых предприятий, что является относительным показателем эффективности воздействия власти на предпринимательство, может сопровождаться опережающим увеличением числа зарегистрированных, но не работающих предприятий (подобных фирмам-«однодневкам»), что может исказить оценку воздействия бизнеса на социально-экономическое развитие территории и результативности действий местных властей по поощрению развития бизнеса. Такой подход может привести к искажению информации и, соответственно, принятию неверных решений при формировании эффективной системы взаимодействия властных и предпринимательских структур.

По нашему мнению, основой для эффективного взаимодействия власти и бизнеса на местах является, прежде всего, их взаимная готовность действовать в рамках институционально-правовых норм. Со стороны субъектов бизнеса такая готовность выражается: в оформлении всех наемных работников согласно трудовому законодательству, официальной выплате адекватной заработной платы, своевременной и в полном объеме уплате налогов и социальных отчислений и т.д. Со стороны органов местного самоуправления готовность сводится к обеспечению благоприятных условий для деятельности бизнес-структур и защите их интересов (снижение административных барьеров, содействие в получении кредитных ресурсов, производственных площадей и т.д.).

И здесь мы вплотную подходим к вопросу взаимной лояльности власти и бизнеса, что по определению предполагает их следование законодательным нормам. Традиционно термин «лояльность» используют как синоним слова законопослушный, то есть действующий или функциони-

рующий в рамках закона. Однако применительно к взаимодействию власти и бизнеса следует расширить понимание этого термина, с тем, чтобы давать более качественную оценку вопросам взаимоотношений органов власти и предпринимательских структур. Действительно, в рамках общепринятой трактовки термина «лояльность» весьма проблематично оценивать эффективность взаимодействия. Ведь и власть, и бизнес могут быть законопослушными и действовать в рамках институционально-правовых норм, но при этом не приносить взаимной пользы, и соответственно не прилагать усилий к дальнейшему социально-экономическому развитию территории. Со стороны органов местного самоуправления эта деятельность может сводиться лишь к формальной поддержке бизнеса, при которой, например, разрабатывается программа поддержки малого и среднего бизнеса, но она не реализуется или запланированные финансовые средства из местного бюджета на развитие предпринимательства в реальности не выделяются. Со стороны бизнеса, например, сокращение числа работающих или снижение объемов налоговых отчислений в местный бюджет не является нарушением закона и формально бизнес остается лояльным к власти. Отсюда следует, что, говоря о взаимной лояльности властных и предпринимательских структур, мы должны прежде всего учитывать взаимную пользу, которую они приносят друг другу, обеспечивая социально-экономическое развитие территории.

Одним из механизмов снижения дотационности муниципальных образований и увеличения уровня собственных доходов, по нашему мнению, является наращивание и реализация инвестиционного потенциала территории, конечной целью чего является открытие новых производств, расширение уже действующих, увеличение числа рабочих мест. В условиях острой нехватки финансовых ресурсов у органов местного самоуправления муниципальных образований весьма важным является налаживание продуктивного взаимодействия местных властей с потенциальными инвесторами. «Очевидно, что инвестиционная активность – один из факторов инновационного развития и успешной модернизации нашей экономики. России нужен настоящий инвестиционный бум. Создание комфортных условий для инвесторов, по сути, является нашей важнейшей задачей. На сегодня мы ставим эту задачу в центр наших действий»¹, – подчеркнул Д. Медведев в своем выступлении на Петербургском международном экономическом форуме в июне 2010 года. Ключевой составной частью этой работы должно стать инвестиционное позиционирование муниципальных образований. Это необходимо прежде всего потому, что

¹ Стенографический отчет о пленарном заседании Петербургского международного экономического форума 18 июня 2010 г.: <http://www.kremlin.ru/>

инвесторы зачастую не знают об инвестиционном потенциале территорий. На современном этапе эта работа в большинстве случаев сводится к формальному составлению программ реализации инвестиционных проектов без глубокого анализа инвестиционного потенциала муниципального образования. Позиционирование органов местного самоуправления по параметрам инвестиционной активности стало актуальным направлением деятельности региональных администраций, но зачастую хорошие статистические показатели, например, по инвестициям в основной капитал предприятий, выдаются за достижение высокого уровня инвестиционной привлекательности муниципальных образований. В настоящее время формальный подход к данной работе может обернуться для муниципальных властей в будущем серьезными негативными последствиями, оказывающими влияние на экономические возможности муниципального образования.

Современные реалии таковы, что для успешного развития системы местного самоуправления важна смена инвестиционной парадигмы развития муниципальных образований, а не только крупных индустриально-промышленных центров. В новых условиях администрации муниципальных образований должны отказаться от политики пассивного ожидания инвесторов и включиться в активную работу по поиску и привлечению в местную экономику дополнительных финансовых ресурсов. При этом необходимо сосредоточиться как на стимулировании внутренних инвестиций, так и на работе с внешним инвестором. Привлечение внешних инвестиций в муниципальное образование – перспективный инструмент укрепления местной экономики, но он имеет серьезные ограничения как социально-экономического, так и административного характера, что серьезно снижает инвестиционные перспективы территорий. Особую озабоченность в инвестиционной деятельности муниципальных образований вызывает позиция бюрократического аппарата, наличие существенных входных административных барьеров, «протекционизм» со стороны местных чиновников по отношению к аффилированным организациям, следствием чего является разрастание коррупции и снижение инвестиционной привлекательности муниципального образования.

Согласно исследованию состояния делового климата в 2009 году, проведенному Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП) совместно с ВЦИОМ, большинство предпринимателей оценивают деловую среду в своих регионах, как не выполняющую своей стимулирующей функции и являющуюся, скорее, препятствием для формирования новых бизнес-единиц. В частности, 70% опрошенных на вопрос о том, легко или сложно в их регионе начать бизнес с нуля, дали негативные оценки, в том числе 21% выбрали однозначный ответ «очень

сложно».¹ Примечательно, что в 2007 году, согласно данным ВЦИОМ, на данный вопрос отрицательную оценку дали 63% респондентов².

Сегодня неблагоприятный характер деловой среды в отношении предприятий «нулевого цикла» оказывается даже большим препятствием для развития бизнеса, нежели стремление местного бизнеса не допустить на рынок «чужаков» (рис. 1). Начать новый бизнес считают легкой задачей только 9% предпринимателей, а появление на рынке сложившейся компании из другого региона – 16%. И наоборот, сложной задачей открыть новый бизнес считают 70 %, а войти на рынок крепкому «чужаку» – 56%.³

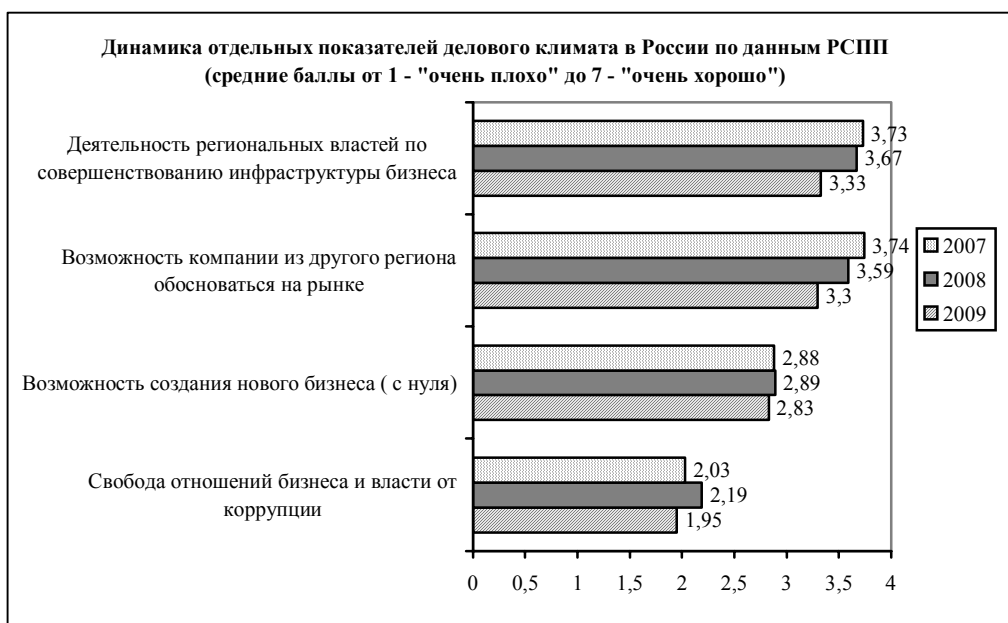


Рисунок 1

В настоящее время для органов местного самоуправления идеальным сценарием взаимоотношений с предпринимательским сообществом по сути является модель, при которой бизнес обеспечивает высокую степень занятости населения и наполнения местного бюджета (формальная сторона отношений, формальная лояльность), а также принимает актив-

¹ Доклад РСПП о состоянии делового климата в 2009 году: <http://www.nisse.ru/>

² Легко ли быть бизнесменом? // Пресс-выпуск Всероссийского центра изучения общественного мнения № 858, 25 января 2008 г.: <http://wciom.ru/arkhiv/tematicheskii-arkhiv/item/single/9511.html>

³ Доклад РСПП о состоянии делового климата в 2009 году: <http://www.nisse.ru/>

ное участие в мероприятиях по дофинансированию территории (неформальная сторона отношений, неформальная лояльность).

Однако для бизнес-сообщества такая модель чревата серьезным снижением рентабельности производства ввиду того, что если формальные взаимоотношения регулируются законодательно и имеют правовые ограничения, то неформальные взаимоотношения носят, как правило, нерегулируемый характер и могут серьезно увеличивать финансовую нагрузку на бизнес. Основной причиной активного развития неформального сектора контактов бизнеса и власти на уровне регионов и муниципальных образований следует считать нерациональный механизм межбюджетного регулирования, когда у регионов и муниципальных образований не хватает финансовых ресурсов на реализацию своих обязательств, прежде всего, в социальной сфере. Такое положение дел свело ситуацию к тому, что социально-экономическое положение территорий (прежде всего муниципальных образований) во многом стало зависеть от неформальных ресурсов бизнеса (так называемых взносов дофинансирования территорий), направляемых на соучастие в благоустройстве территории, проведение социально-значимых и благотворительных мероприятий.

Ввиду того, что административные органы государственного и местного управления по определению занимают более сильные позиции, чем деловые круги, стратегия бизнеса направлена на максимизацию своей полезности во взаимоотношениях с властью, в том числе и в рамках неформальных контактов. В условиях высокой вероятности принуждения к неформальным отношениям с властью и угрозой серьезных издержек в результате уклонения субъектов малого и среднего предпринимательства (СМСП) от выполнения навязанных местными администрациями обязательств, отдельные бизнес-структуры стремятся максимизировать свою полезность за счет получения дополнительных преференций в ведении бизнеса на территории своих основных интересов.

В свою очередь, предоставляя хозяйственным субъектам дополнительные выгодные условия ведения предпринимательской деятельности на своей территории в обмен на взносы дофинансирования, органы власти (а также отдельные чиновники) укрепляют свои политические позиции, решая задачи социально-экономического развития территории в условиях ограниченности бюджетных ресурсов.

Учитывая то, что деловая среда функционирования российского бизнеса в настоящее время характеризуется существенной ролью неформальной компоненты деловых отношений, так или иначе проявляющейся в сложившейся практике взаимодействия властных и предпринимательских структур и субъектов бизнеса внутри делового сообщества, что «выражается в фактическом доминировании неформальных институтов «от-

ката», коррупции, ухода от налогов при решении вопросов получения государственных и муниципальных заказов, доступа к объектам производственной и коммунальной инфраструктуры, в процессе проведения конкурсов на продажу объектов госсобственности»¹, весьма важным представляется учет неформальной компоненты при «завязывании» отношений инвесторов с органами местной власти. При этом важным показателем инвестиционных перспектив внешних финансовых вливаний в экономику регионов и муниципальных образований становится оценка позиции региональных властей и органов местного самоуправления по вопросам взаимодействия с потенциальными инвесторами (инвестиционная лояльность) с обязательным учетом неформальной составляющей. Не секрет, что некоторые инвесторы не могут реализовывать свои инвестиционные проекты на территории того или иного муниципального образования даже при формально благоприятных инвестиционных условиях (наличии развитой инфраструктуры, свободных помещений, земельных участков, трудовых ресурсов, потребительского рынка и т.д.).

Причина неприятия предлагаемых инвестиционных проектов в том, что помимо формальных условий, существуют неформальные инвестиционные условия, которые проявляются в возможном противодействии потенциальному инвестору в первую очередь в силу нежелания создавать серьезную конкуренцию «своим» предпринимателям. Известно, что право преимущественного входа на муниципальный рынок имеют бизнес-структуры, аффилированные с органами местного самоуправления или близкие к ним. Свободный вход в местную экономику для внешних инвесторов может быть ограничен местной властью даже в условиях дефицита инвестиций в данном муниципальном образовании. Одной из причин этого может являться желание отдельных муниципальных чиновников подтолкнуть потенциальных инвесторов к заключению неформальных соглашений, в основе которых лежит возможность принудить инвестора к дополнительной инвестиционной нагрузке (ДИН). Данная позиция органов местного самоуправления может генерировать две ситуации: или инвестор уйдет в другое муниципальное образование, или же инвестиционная площадка будет настолько привлекательна, что инвестор пойдет на заключение неформального соглашения с местной властью. В муниципальных образованиях, где главы жестко контролируют свою территорию, но где в то же время имеются привлекательные инвестиционные площадки, зачастую складывается ситуация, при которой потенциальный

¹ Дегтярев А., Маликов Р. Потенциальные риски в процессе модернизации деловой среды российского бизнеса: / А. Дегтярев, Р. Маликов // Экономика и управление: научно-практический журнал. - 2010. - №5. - С. 62-69.

инвестор будет вынужден вступить в неформальное взаимодействие с властью с целью получения возможностей для реализации проекта. Таким образом формируется схема взаимодействия органов власти и инвесторов с высоким коррупционным потенциалом.

Однако при заключении неформальных соглашений необходимо дифференцировать те причины, которые побуждают местных чиновников к такого рода контактам. Первая причина неформального соглашения — это рентоориентированное поведение отдельных муниципальных чиновников, смысл которого заключается в получении дополнительного коррупционного дохода. Второй подход характеризуется желанием органов местного самоуправления получить дополнительную отдачу от инвестиционного проекта в форме непредусмотренных инвестиционным соглашением вложений в местную инфраструктуру (например, ремонт или строительство дороги, проходящей рядом с объектом, возводимым инвестором). Во втором случае проблема лежит в плоскости поиска путей решения задач достижения более глубокой согласованности интересов инвесторов и органов местного самоуправления, что в настоящее время является сложной исследовательской проблемой. Ведь известно, что в современных условиях до сих пор не решен вопрос активного вовлечения субъектов бизнеса в решение задач социально-экономического развития муниципальных образований.

Говоря о вовлеченности предпринимательских структур в решение задач развития территории, необходимо ясно представлять — какое конкретно, с точки зрения местной власти, участие требуется от бизнеса. В настоящее время превалирует мысль, что участие бизнеса в развитии территории должно лежать лишь в плоскости корпоративной социальной ответственности, то есть соответствовать следующим параметрам: создание рабочих мест, выплата достойной официальной зарплаты, своевременная уплата налоговых платежей в полном объеме. По мнению же местных администраций, бизнесу необходимо «глубже» втягиваться в решение муниципальных вопросов, то есть предпринимательские структуры должны не только пополнять местный бюджет, но и напрямую участвовать в развитии инфраструктуры жизнеобеспечения территории. В этом контексте, дополнительная инвестиционная нагрузка в определенной мере усиливает «привязку» инвестора к территории муниципального образования, снижая вероятность его ухода на другую территорию, что в перспективе может увеличить отдачу от инвестиционного проекта.

Потенциальный инвестор в таком случае рассматривается органами местного самоуправления как лояльный или нелояльный субъект бизнеса, который или примет неформальные «правила игры», действующие на территории муниципального образования, или отклонит их, предпочитая

осуществлять свою деятельность только в рамках институционально-правовых норм. В условиях навязывания инвестору неформальных условий органами местного самоуправления, инвестор пытается максимизировать свою полезность путем своеобразного обмена дополнительной инвестиционной нагрузки на определенные предпочтения для своего проекта. Таким образом, складывается институциональная модель взаимоотношений инвестора и органов местной власти, которая характеризуется неформальным обменом ресурсами, которую можно представить в виде функции полезности:

$$U(I_r, d, P_n, P_p, n, s, z) = (1 - P_n) [I_r \cdot n(1 - d) \cdot P_p - I_r \cdot (1 - d) \cdot n \cdot s \cdot P_p] + P_n [I_r \cdot n \cdot (1 - d) P_p - I_r \cdot (1 - d) \cdot n \cdot s \cdot P_p - I_r \cdot z]$$

где I_r – располагаемый инвестиционный ресурс, d – уровень дополнительной инвестиционной нагрузки относительно располагаемого инвестиционного ресурса, доли единицы, P_n – вероятность принуждения инвестора к дополнительной инвестиционной нагрузке со стороны органов власти, P_p – вероятность получения инвестором дополнительных предпочтений для инвестиционной деятельности, n – коэффициент получения дополнительных предпочтений для инвестиционной деятельности со стороны органов власти в результате неформального соглашения, относительно располагаемого инвестиционного ресурса, в долях единицы, s – санкции со стороны органов власти за уклонение от дополнительной инвестиционной нагрузки в стоимостной оценке потенциальных потерь инвестора, в относительных единицах, z – коэффициент дополнительных издержек инвестора в результате уклонения от неформальных соглашений с властью, в относительных единицах. Оценка s , z включает в себя приведенные к стоимостному измерению издержки, появляющиеся у инвестора в ходе реализации проекта вследствие усиления интенсивности административно-надзорной деятельности контролирующих и регулирующих органов (налоговой службы, Роспотребнадзора и др.) по причине уклонения инвестора от дополнительной инвестиционной нагрузки.

Экономический смысл полученной модели заключается в оценке потенциальных выгод инвестора, вступающего в неформальное соглашение с местной властью с целью получения дополнительных предпочтений для инвестиционной деятельности, в условиях навязанной органами местного самоуправления дополнительной инвестиционной нагрузки. Эти выгоды складываются с учетом сопоставления суммы средств, не потраченных бизнесом на дополнительную инвестиционную нагрузку, которая может быть получена с вероятностью $(1 - P_n)$ а также суммы дополнительных

преференций, которые могут быть получены с вероятностью P_p , если удалось уклониться от неформальных соглашений, и суммы, которая может быть получена с вероятностью P_n , а также суммы дополнительных преференций, которая может быть получена с вероятностью P_p , если уклониться от неформальных соглашений не удалось, и инвестор вынужден понести дополнительные расходы, при этом подвергнуться санкциям со стороны органов власти, а также, в общем, ухудшить свои инвестиционные позиции в муниципальном образовании.

Взяв первую производную функции по полученному доходу и приравняв ее к нулю, после соответствующих преобразований получим:

$$\frac{dU}{dI_r} = (1 - P_n) \cdot n \cdot (1 - d) \cdot P_p - (1 - d) \cdot n \cdot s \cdot P_p + P_n \cdot n \cdot (1 - d) - (1 - d) \cdot n \cdot s \cdot P_p - z = 0$$

$$\text{где } d = \frac{1 - P_n \cdot z}{n \cdot P_p \cdot (1 - s)};$$

$$n = \frac{P_n \cdot z}{(1 - d) \cdot P_p \cdot (1 - s)};$$

$$P_n = \frac{n \cdot (1 - d) \cdot P_p \cdot (1 - s)}{z};$$

$$P_p = \frac{P_n \cdot z}{(1 - d) \cdot n \cdot (1 - s)}.$$

Таблица 2

Значения коэффициентов получения субъектом бизнеса дополнительных преференций для инвестиционной деятельности при неформальном взаимодействии с региональными властями для функции $q = P_n z / ((1 - d) P_p (1 - s))$, при $d = 0,2, s = 0,4, z = 0,1$

$P_p \backslash P_n$	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
0,1	0.2	0.1	0.06	0.05	0.04	0.03	0.029	0.026	0.023	0.02
0,2	0.41	0.2	0.13	0.1	0.08	0.069	0.059	0.052	0.046	0.041
0,3	0.62	0.31	0.2	0.15	0.12	0.1	0.08	0.078	0.069	0.062
0,4	0.8	0.41	0.27	0.2	0.16	0.13	0.11	0.1	0.09	0.08
0,5	1	0.52	0.34	0.26	0.2	0.17	0.14	0.13	0.11	0.1
0,6		0.62	0.41	0.31	0.25	0.2	0.17	0.15	0.13	0.12
0,7		0.72	0.48	0.36	0.29	0.24	0.2	0.18	0.16	0.14
0,8		0.83	0.55	0.41	0.33	0.27	0.23	0.2	0.18	0.16
0,9		0.93	0.62	0.46	0.37	0.31	0.26	0.23	0.2	0.18
1		1	0.69	0.52	0.41	0.34	0.29	0.26	0.23	0.2

Исходя из полученных формул, появляется возможность просчитать параметры функции, при которых взаимодействие инвестора с органами местного самоуправления в рамках неформальных соглашений будет иметь приемлемые для заинтересованных сторон значения (таблица 2).

Данный подход позволяет смоделировать механизм рационального поведения органов местного самоуправления по отношению к инвесторам в рамках неформальных соглашений для получения местными администрациями дополнительных ресурсов без давления на бизнес (в формате корпоративной социальной ответственности бизнеса). С включением в систему взаимодействия властных структур и инвестора компоненты неформальных соглашений, модель ожидаемых дополнительных ресурсов органов местного самоуправления можно представить в виде функции полезности:

$$U(v_i, P_v, P_r, R, Q, l_j) = (1 - P_v) \cdot [(v_i - Q) - P_r \cdot R] + P_v \cdot [(v_i - Q) - P_r \cdot R - l_j]$$

Где v_i – средняя величина дополнительной инвестиционной нагрузки i -инвестора, P_v – вероятность уклонения i -инвестора от неформального соглашения, R – ресурсное обеспечение, направляемое на поддержку инвестиционного проекта j -м органом власти, P_r – вероятность положительного решения о выделении ресурсного обеспечения на поддержку инвестиционного проекта, Q – издержки j -органов власти в связи с принуждением инвестора к дополнительной инвестиционной нагрузке, l_j – дополнительные издержки j -органов власти в результате недофинансирования территории.

Приравняв полученную функцию к нулю, после соответствующих преобразований получаем:

$$v_i = Q + P_r \cdot R + P_v \cdot l_j ;$$

$$Q = v_i - P_r \cdot R + P_v \cdot l_j ;$$

$$P_v = \frac{v_i - Q - P_r \cdot R}{l_j} ;$$

$$P_r = \frac{v_i - Q - P_v \cdot l_j}{R} ;$$

$$R = \frac{v_i - Q - P_v \cdot l_j}{P_r} .$$

Экономический смысл модели заключается в оценке потенциальных выгод органов местного самоуправления, вступающих в неформальное взаимодействие с инвестором с целью получения дополнительных ресурсов в условиях сокращения доходов бюджета и роста социальных обязательств.

Применение рассмотренной модели оценки результативности неформальных соглашений инвестора с местными органами власти по дополнительной инвестиционной нагрузке бизнеса будет способствовать решению вопросов софинансирования развития территории с привлечением заинтересованных предпринимательских структур.

Представляется, что предложенная методика оценки взаимодействия органов местного самоуправления и инвесторов с учетом дополнительной инвестиционной нагрузки может стать перспективным инструментом определения оптимальных параметров взаимоотношений властных и предпринимательских структур по наращиванию экономического потенциала территории и преодоления «инвестиционного иждивенчества». Практическое использование данного подхода в определенной мере поможет выявить проблемные параметры инвестиционного взаимодействия и диапазон согласования при устранении имеющихся противоречий между потенциальными инвесторами и органами местной власти в процессе проработки инвестиционных перспектив развития территорий.
