

ДИАЛЕКТИКА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ

О.В. Петренко,
магистрант Владимирского филиала РАНХиГС

В истории развития наше местное самоуправление претерпело несколько изменений: в 90-е годы города были брошены на самотек в свободное плавание, без дотаций и субвенций – каждый выживал как мог. При этом распоряжение землей и собственностью в городах осуществлялось зачастую волонтаристскими методами. С началом нового столетия политика в отношении городов приобрела более взвешенный и порой жесткий характер: субсидии и субвенции стали значительными, но при этом усилился контроль за доходной частью бюджетов и реализацией ресурсов. Все мы помним, что без санкции правительства невозможно было ни распорядиться землей, ни продать имущество. Между тем именно эти функции местного самоуправления создают ту финансовую основу, которая позволяет наполнять бюджет города.

Наполнение бюджета небольшого города в любом регионе – это чрезвычайно важная и непростая задача. Правительство ставит задачи, чтобы бюджет был профицитным, и смысл законодательства о местном самоуправлении состоит в том, чтобы городской округ мог самостоятельно осуществлять свои функции в пределах своего бюджета без лишних дотаций и субсидий, хотя и без них, конечно, не обойтись.

Наполнение бюджета маленького города может складываться двумя путями: налоговыми доходами и инвестиционными.

Первый вид достаточно стабилен т.к. налоги платят организации успешно работающие в городе (как правило, промышленные предприятия, малые предприятия и индивидуальные предприниматели). Такие налоги приносят стабильный доход и, что очень важно, прогнозируемый, но, как правило, недостаточный для выполнения всех целей и задач местного самоуправления.

Главными в настоящее время являются доходы инвестиционные, т.е. привлеченные. Это доходы от продажи имущества, аренды земельных участков и строительства новых объектов, которые в свою очередь порождают также налоговые доходы. При этом при грамотном подходе управления инвестиционные доходы могут превысить налоговые.

Остановимся более подробно на разных видах инвестиций.

Первое и самое прибыльное – аренда земельных участков. Основная доля неналоговых доходов муниципальных образований составляет аренда земельных участков и продажа права их аренды. При высокой экономической эффективности городов Подмосковья высокой стоимости земельных участков и реальной конкурентной борьбе застройщиков всегда возможно получать стабильно высокие доходы от продажи права аренды, которая не фиксируется законодателем в отличие от размера арендной платы. На первое место здесь выходят доходы от реализации земельных участков под жилищное строительство. При том высоком строительном буме, который сегодня переживает Московская область, при том желании и реальных возможностях людей улучшить свои жилищные условия при снижении ставок по ипотечному кредитованию и реализации социальных программ Правительством («Молодая семья», «Жилье военнослужащим» «Переселение из аварийных домов») имеется высокая реальная возможность продавать земельные участки под строительство домов, как многоквартирных, так и частных, большому количеству лиц при конкурентной борьбе. В этом случае стоимость права аренды земельных участков может составлять миллионы рублей для многоквартирных домов и сотни тысяч для индивидуального жилищного строительства, что гарантирует пополнение бюджета на десятки миллионов в год. Главное здесь, не допуская коррупционной составляющей, при сильном экономическом раскладе и здоровой конкуренции проводить земельную политику распределения ресурсов. Тогда и «долгостроя» не будет, который зачастую возникает из-за раздачи за бесценок земельных ресурсов «своим» компаниям, которые не в состоянии вести эффективное строительство или гражданам, которые хотят лишь нажиться на перепродаже земельных участков без выгоды для бюджета; тогда и новые налоги придут в город, и народ будет обеспечен жильем в т.ч. и малоимущие незащищенные слои населения.

Далее следует отметить доходы от продажи права аренды земли под строительство коммерческих объектов (магазины, склады, мойки, бизнес-центры и прочее); здесь важно грамотно распорядиться имеющимися ресурсами, не допускать бесплатного

(читай – коррупционного) подхода к раздаче лакомых земельных участков, а проводить реальные аукционы с рыночной стоимостью участков. Тогда и доходы пойдут в бюджет города, и застройщики, заплатив реальную цену, не будут тянуть с вводом объектов в эксплуатацию. Как следствие налоговые доходы и рабочие места.

Третьим и главнейшим видом доходов от инвестиционной деятельности, активно реализуемой в России в последние 20 лет, является приватизация муниципального имущества. Не нужно держать неликвидное, ухудшающее свои потребительские качества имущество, сдавая его за бесценок в аренду «не серьезным» предпринимателям, поскольку реально работающие на рынке бизнесэлиты вряд ли станут снимать в аренду помещения – они приобретут или построят свои собственные. В арендные помещения не вкладываются серьезные капитальные вложения, зачастую они неэффективно используются, а то и вовсе разрушаются и приходят в негодность под благовидным предлогом сохранения муниципальной собственности и недопущения ее разбазаривания, а еще смешнее – апеллируя историческими и культурными аспектами. Здесь уместно сказать: сколько прекрасных подмосковных усадеб и особняков погибло, потому что вовремя не были проданы частным лицам. Городам и районам их все равно не сохранить, а их музейный вид лучше всего поддержат частные собственники. Только при проведении приватизации надо помнить о доходах города, о бюджете, а не о частных интересах чиновников и бизнесменов. Умелая и эффективная политика по продаже городского имущества, с учетом перспектив развития местонахождения, инвестиционной привлекательности и даже пусть реконструкции и реставрации может пополнить городской бюджет миллионами рублей и создать прочную базу не только для налоговых доходов, но и для рабочих мест. Прежде чем проводить такую приватизацию, необходимо детально исследовать рынки, провести независимую оценку, чтобы, с одной стороны, эффективно реализовать муниципальную собственность, а с другой – не до-

пустить бессмысленной скупки с целью дальнейшей перепродажи городской недвижимости сторонними миллиардерами, для которых такие вложения могут служить лишь источником для разного рода политических спекуляций и рейдерских захватов. И здесь в этом вопросе как никогда важна взаимосвязь на городском уровне власти и бизнеса, но не срастания ее в коррупционную сеть. Грань тонка, но ее необходимо соблюсти.

Немаловажным доходом в развитие городов является продажа земельных участков под зданиями и сооружениями. Данный вид доходов также приносит значительную прибыль в городской бюджет, но и здесь необходимо быть осторожными. Продажа земли, весьма выгодная для муниципалитетов и, конечно, собственников, под объектами строения может повлечь за собой те же рейдерские захваты и повторные спекулятивные сделки с землей, особенно в тех случаях, когда земельный участок продается под незавершенным, а иногда и под несуществующим зданием.

Доходность при данной операции обеспечиваются прозрачностью сделок, их юридической чистотой, недопустимостью каких-либо рассрочек и неоплат.

В любом случае у городов Подмосковья имеются очень хорошие реальные перспективы пополнения бюджетов инвестиционными составляющими, которым так много уделяется внимание в сегодняшнее время. Не случайно именно при новом Губернаторе Подмосковья А. Ю. Воробьеве создано Министерство инвестиций и инноваций Московской области, которое оказывает всестороннюю поддержку муниципалитетам по привлечению средств внебюджетных источников, работают прозрачные программы, в которых возможно отслеживать улучшение инвестиционного климата в каждом городе Подмосковья.

Только обеспечивая грамотную и экономически выверенную политику по реализации муниципальной собственности и земли, города Подмосковья смогут и наполнить доходами свои бюджеты, и реализовать социально значимые программы.