Источник:
Фатеев, В.С. Современная практика стимулирования регионального и городского развития // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития: Материалы 4-й междунар. науч. конф., Минск, 2–3 окт. 2003 г.: в 3 т. Т.1.: Доклады.– Минск: НИЭИ Минэкономики Республики Беларусь, 2003.– С. 251–265.

СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА СТИМУЛИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО И ГОРОДСКОГО РАЗВИТИЯ

Фатеев В.С.,
доктор экономических наук,
Европейский гуманитарный университет, г. Минск

В странах с развитой экономикой для органов власти и управления всех уровней в последние десятилетия стало обычным использование практики стимулирования развития региональных и локальных сообществ. В отдельные годы, в зависимости от перемен в политическом руководстве, от цикличности развития конкретной местной, региональной или национальной экономики, ситуации, складывающейся в мировом хозяйстве в целом, а также от других факторов, такая практика может осуществляться в относительно широких или ограниченных масштабах, в более или менее агрессивной форме.

Однако есть две наиболее общие тенденции, которые, пожалуй, достаточно отчетливо просматриваются при анализе специальной литературы по этому вопросу, вышедшей за последние три десятка лет – это, во-первых, неуклонный рост количества стран, органы власти и управления которых начинают систематически применять практику финансового, налогового или иного стимулирования развития регионов, городов и сельских населенных мест, а во-вторых, в развитых странах, рассматриваемых в данном конкретном случае как одна группа, для этой цели с годами начинает использоваться все более широкая гамма инструментов, методов и организационных форм такого стимулирования, а качество всего этого арсенала – постоянно повышается.

Одной из основных причин существенного расширения в последнее время практики стимулирования развития локальных и региональных сообществ является обострение конкуренции в мировой экономике. Оно проявляется не только на макро- и микроуровне[1], но и на так называемом *мезо*- или *промежуточном* уровне – между городами вообще (в границах одного государства, группы стран или в мировом масштабе), между малыми, средними и большими городами, между городами, пригородами и сельской местностью, а также между различного типа регионами (периферийными и центральными, расположенными разных частях континента или отдельной страны и т.д.).

Следует отметить, что в централизованно планируемой советской экономике, в основном с середины 60-х годов прошлого века, также больше внимания уделялось исследованию стимулирования производства в так называемом первичном и среднем звене управления (на предприятиях, в производственных, научно-производственных, промышленных и иных объединениях, главках и т.д.). Стимулирование в региональном аспекте главным образом сводилось к использованию миграционных субсидий, которые предоставлялись гражданам при пе-

[1] Конкуренция между странами, а также непосредственно между экономическими субъектами, как известно, до сих пор гораздо чаще становится объектом самых разных исследований.

реезде по организованному набору, общественным призывам партийных и комсомольских органов (на ударные стройки, освоение целинных земель, в регионы создания топливно-энергетических комплексов и т.п.), а также к установлению районных коэффициентов к заработной плате для рабочих и служащих предприятий и организаций, расположенных в северных и восточных регионах страны, некоторых других районов с тяжелыми природно-климатическими условиями и недостаточно обеспеченных кадрами. При этом ни о какой конкуренции между административно-территориальными и национально-государственными единицами Советского Союза в открытой печати не могло быть и речи, несмотря на то, что в реальной практике каждая республика, край, область и, по крайней мере, крупный город регулярно, «в плановом порядке» (при составлении любого предпланового или планового документа) конкурировали между собой при распределении ресурсов в форме всевозможных лимитов, фондов и т.д.

В настоящее время в государствах с переходной экономикой осуществляется апробация традиционных для рыночной экономики и новых, учитывающих специфику транзитивной экономики, методов и инструментов регулирования развития стимулирующего характера с целью выработки надежных методик повышения конкурентоспособности своих городских и сельских поселений в новых экономических и геополитических условиях.

По отмеченным выше причинам научные разработки в области стимулирования территориального развития находятся в числе приоритетных направлений исследований многих известных научных центров по городской и региональной экономике, и их актуальность возрастает с неизменным постоянством. К сожалению, в Беларуси такого рода разработки пока не встретили должного внимания.

Согласно толкованию, приведенному во многих словарях и энциклопедиях, термин «***стимул***» происходит от латинского слова *stimulus,* и во многих современных языках он используется для обозначения побуждения к действию, побудительной причины. Отсюда значение производного слова ***«стимулировать»*** – побуждать к действию, давать толчок; служить побудительной причиной, стимулом; поощрять. В практике регулирования развития региональных и местных сообществ термин «стимул» применяется для обозначения «*побуждающего предложения, направленного на то, чтобы убедить субъекта, принимающего решение по проекту расширения, передислокации или учреждения предприятия, выбрать то или другое место размещения предприятия. Обычно побуждающее предложение делается при допущении, что в конкурсе проектов без него выиграть невозможно*» [10].

В экономической литературе встречаются самые разные классификации стимулов развития локальных и региональных сообществ. В зависимости от уровня управления, на котором используются стимулы, можно выделить *национальные* (федеральные, центральные), *супранациональные* (наднациональные, межгосударственные), а также *субнациональные* (региональные, локальные, в т.ч. городские) инструменты побуждения или поощрения.

Вся совокупность экономических стимулов, применяемых для содействия развитию регионов и городов, обычно разделяется на две большие группы: ***финансовые*** и ***нефинансовые*** инструменты. В группе финансовых поощрений, в свою очередь, часто выделяются три подгруппы:

- *прямые финансовые стимулы* – финансовая помощь частному сектору непосредственно из бюджетов различного уровня или через создаваемые за счет бюджетных средств тратсфонды и другие организации, оказываемая в форме грантов, займов, вложений в акции, страхования займов;
- *косвенная финансовая помощь* – гранты и займы региональным и местным органам власти и муниципальным предприятиям, предназначенные для последующей помощи частному сектору, государственные и муниципальные займы, а также гарантии по займам,

предоставляемым частными кредиторами, выпуск как облагаемых, так и не облагаемых налогом государственных и муниципальных облигаций, ускоренная амортизация основных фондов и т.п.;

- *налоговые стимулы* в форме освобождения от уплаты налогов, налоговых кредитов, всевозможных сокращений налогов, вычетов, полного или частичного возвращения ранее уплаченных по налогам сумм и т.п.

Среди нефинансовых инструментов привлечения в города и регионы новых субъектов экономической деятельности и/или сохранения существующих следует выделить:

- безвозмездную передачу государственной/муниципальной собственности, а также ее продажу в частные руки ниже рыночной стоимости;
- создание объектов инфраструктуры (дороги, водоснабжение, канализация и другие коммунально-бытовые услуги);
- профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации работающих для частных предприятий за счет бюджетных средств, в т.ч. через субсидирование высших и других учебных заведений;
- другие публичные услуги, предоставляемые частному сектору за счет общественных средств (например, бесплатные или частично оплачиваемые услуги по ведению кадастра и оценке недвижимости, доступ к результатам исследований, обеспечивающих трансфер технологий и т.д.) [8, 2; 9, 11–12].

В зарубежной литературе нередко можно встретить разделение стимулов городского и регионального развития на ***дискреционнные*** и ***недискреционные***. При использовании *дискреционных* инструментов исполнительные органы власти имеют достаточно широкие полномочия по их применению в реальной обстановке. В этом случае финансирование программы или мероприятия по стимулированию бизнеса часто основывается на предварительно определенной процедуре, выработанной агентством, уполномоченной управлять данной программой.

Недискреционные инструменты устанавливаются специальными нормативными актами, принятыми законодательными органами, т.е. использование таких стимулов возможно лишь в рамках программ, по которым имеются законодательные решения. В целом они могут применяться ко всей группе определенных соответствующим нормативным актом предприятий[2], расположенных на данной территории. Стоимостной или натуральный объем стимулирования в этом случае часто фиксируется положением, которое ограничивает либо вообще не дает никакой свободы действий для местных исполнительных органов в процессе применения данного стимулирующего инструмента по отношению к предприятиям [9, 10–11].

Еще десять лет назад в отечественной экономической литературе остро ощущался недостаток информации о практике поддержки, содействия региональному и городскому развитию на уровне различных супранациональных (наднациональных, межгосударственных) образований. В настоящее время в целом указанный дефицит уже устранен, и анализ многочисленных источников показывает, что в последние годы региональная политика ЕС тесно координируется с регулированием развития региональных и локальных сообществ, осуществляемым национальными органами власти и управления всех без исключения стран-членов ЕС. Боле того, в этот процесс координации уже глубоко втянуты все страны-кандидаты на вступление в Евросоюз.

Свою политику ориентированную на поддержку устойчивого развития городских и

---

[2] Поскольку такие инструменты применяются ко всей законодательно заранее определенной группе объектов, эти стимулы часто называют ***автоматическими***, т.е. действующими автоматически.

сельских поселений, а также регионов, проводят и другие международные, межгосудасртвенные и межправительственные организации и институты, в частности, ООН и ее специализированные учреждения, в особенности Хабитат. Однако арсенал инструментов стимулирующего характера, применяемый этими организациями, имеет подчиненное положение по отношению к национальному законодательству стран-членов этих организаций и в основном сводится к осуществлению программ технической помощи при проведении реформ в этих странах, образовательных обменов, стажировок служащих государственных органов, органов самоуправления, обучающих программ для неправительственных организаций и частного сектора, программ сбора и распространения данных по городским показателям и т.п.

В государствах с развитой рыночной экономикой накоплен огромный арсенал общенациональных (федеральных, центральных) стимулирующих программ и отдельных инструментов содействия развитию локальных и региональных сообществ. Например, в США на федеральном уровне разработкой и реализацией только той части программ, которая нацелена на поддержку городов и пригородных сообществ (т.е. без регионально ориентированных программ), прямо занимается 11 федеральных министерств и ведомств: Министерство жилищного строительства и городского развития, Министерство финансов, Министерство сельского хозяйства, Министерство торговли, Министерство образования, Министерство юстиции, Министерство транспорта, Управление по делам малых фирм, Министерство труда, Министерство здравоохранения и услуг населению, Управление по охране окружающей среды.

В качестве иллюстрации можно привести лишь небольшую часть перечня наиболее крупных программ по стимулированию городского развития, включенных администрацией США в федеральный бюджет на 2001 финансовый год и описанных в специальном докладе Министерства по жилищному строительству и городскому развитию:

– налоговые кредиты для частных предприятий, осуществляющих инвестиции в развитие бизнеса в сообществах и зонах с низкими доходами – 15 млрд. долл. США;

– блоковые гранты на развитие местных сообществ (community development block grants) – 4,9 млрд. долл. США;

– финансирование через Фонд консервации земельных и водных ресурсов мероприятий по физическому планированию в местных сообществах, разработку местными сообществами стратегий роста, восстановлению городских парков и т.п. – 1,4 млрд. долл. США;

– инвестиции и налоговые стимулы на создание 7 городских и 2 сельских уполномоченных зон (empowerment zones) и предпринимательских сообществ (enterprise communities) – 200 млн. долл. США;

– Фонд для поддержки финансовых институтов развития общин (банков развития общин, кредитных союзов, венчурных фондов, микрокредитования, фондов и иных финансовых институтов, занимающих ипотечным кредитованием и т.п. в районах с низкими доходами) – 125 млн. долл. США;

– финансирование партнерств типа «Региональные связи» (*Regional Connections*) на локальном уровне – 25 млн. долл. США;

– целевые стимулы (прежде всего налоговые) по восстановлению 32 городских и 8 сельских сообществ;

– поддержка нового партнерства «БизнесЛИНК» (*BusinessLINC*) – совместной инициативы федерального правительства и «Бизнесс-сообщества Америки», призванной стимулировать совместную работу крупного бизнеса с собственниками малых предприятий в центральных городах и сельских районах;

– финансовая помощь по созданию 1000 технологических центров сообществ и обеспечению 400 тыс. преподавателей, обеспечивающих технологическую подготовку и переподготовку населения – 100 млн. долл. США;

– создание компаний для венчурного инвестирования малого бизнеса в районах с низкими и средними доходами и т.д. [12].

В западноевропейских государствах также накоплен значительный опыт использования на национальном (федеральном, центральном) уровне стимулирующих инструментов, содействующих развитию локальных и региональных сообществ. Стимулы, как правило, предусматриваются в рамках государственной региональной политики, практика проведения которой насчитывает в большинстве стран Западной Европы примерно полувековую, а в Великобритании – более чем 70-летнюю историю. В течение последнего десятилетия региональная политика абсолютного большинства западноевропейских государств оказалась тесно скоординированной с региональной политикой Европейского союза. В разные периоды страны этой части европейского континента использовали очень большой пакет инструментов регулирования развития региональных и локальных сообществ, которые в зарубежной литературе классифицируются по шести категориям:

– региональные стимулы (в основном нацеленные на поддержку инвестиционной деятельности фирм);
– поддержка бизнес-среды (так называемые рамочные меры);
– обеспечение инфраструктурой;
– инструменты физического планирования, разработка региональных стратегий;
– антистимулирование и контроль за размещением в зонах с недопустимо высокой концентрацией производства и населения;
– пространственное распределение экономической деятельности государства [13, 16].

Однако в течение прошедших двух-трех десятилетий популярность двух последних категорий инструментов в Западной Европе резко снизилась. В настоящее время фактически остались только две страны – Франция и Греция, в которых эксплицитно, прямо применяется антистимулирование роста своих перенаселенных столиц.

Следует отметить, что изменения, которые происходили в период со второй половины 70-х до середины 90-х гг. в регулировании регионального развития на уровне отдельных стран Западной Европы, носили противоречивый характер. Почти все страны–члены ЕС в течение только 80-х гг. по два, три и более раз пересматривали свою региональную политику: периоды относительного ослабления ее позиций чередовались с годами некоторого повышения активности в этой области государственного регулирования. Аналогичные процессы наблюдались в других западноевропейских государствах, не входивших в Сообщество. По этой причине экспертам-регионалистам очень сложно делать какие-либо однозначные обобщения по всей группе стран, расположенных в этой части Европы.

Тем не менее, некоторые достаточно осторожные оценки время от времени все же публикуются. Прежде всего, отмечается тот факт, что в первой половине 80-х гг. многие страны переживали период экономического спада. В этих условиях национальные правительства вынуждены были сокращать государственные расходы, в том числе и ассигнования на региональную политику. На практике это выражалось в пересмотре «сетки» районов, которым оказывалась помощь с целью сужения их границ и (или) сокращения их количества, а также числа инструментов регионального стимулирования и объемов финансирования по отдельным видам стимулов.

Наряду с сокращением расходов на региональную политику происходили ее качественные изменения, принявшие форму следующих тесно связанных между собой тенденций:

- сдвиг от использования автоматических (недискреционных) инструментов регулирования регионального развития к применению дискреционных мер, т.е. таких, которые позволяют органам, ответственным за реализацию региональной политики, действовать избира-

тельно, использовать те или иные заранее оговоренные инструменты по собственному усмотрению в рамках определенного правового коридора и объемов выделенных ассигнований;

- переориентация политики на стимулирование развития малых фирм;
- перенос акцента на поддержку сферы услуг;
- рост внимания к региональному аспекту стимулирования научно–инновационной деятельности;
- смещение приоритетов от практики перераспределения между регионами доходов и трудовых ресурсов к стимулированию структурных преобразований в самих регионах с целью достижения в них более высокого уровня диверсификации хозяйства, формирования потенциала для экономического роста в целом;
- усиление координации региональной и других видов государственной политики;
- рост влияния Еврокомиссии на региональную политику отдельных стран ЕС [6, 136].

На рубеже веков, в 1998–2000 гг., в странах-членах ЕС произошли новые изменения в составе применяемых паркетов стимулирующих инструментов. Это было связано с началом в Евросоюзе нового программного периода (на 2000–2006 гг.) и вызванной этим корректировкой региональной политики ЕС, а также отдельных стран-членов Сообщества. Анализ этих изменений, приведенный в обобщенном виде по странам-членам ЕС и Норвегии в таблице 1, свидетельствует о том, что в практике стимулирования регионального развития в целом по этой группе стран наблюдались следующие тенденции:

- отход от фискальной помощи в сторону финансовых стимулов (в частности, в пользу предоставления грантов);
- отказ от скидок по социальному страхованию под давлением политики Евросоюза по стимулированию конкуренции;
- ослабление акцента на те виды помощи, которые связаны со стимулированием инвестиционной деятельности, и усиление упора на «более мягкие» меры, позволяющие улучшить бизнес-среду (включая помощь, основанную на различного рода программах);
- укрепление тенденции, проявляющейся в оказании помощи на конкурсной основе.

Рассматривая практику стимулирующей поддержки непосредственно на уровне региональных и локальных сообществ, имеет смысл вновь обратиться к опыту США, поскольку, во-первых, именно в этой стране особенно богат и разнообразен (причем, как по позитивным, так и по негативным результатам) опыт в анализируемой области регулирования, а во-вторых, в последние три десятилетия здесь особенно расширилась деятельность штатов по стимулированию развития местных сообществ с использованием различных форм помощи частному сектору.

Таблица 1

Изменения в 1998–2000 гг. в составе стимулирующих пакетов, используемых в странах ЕС и Норвегии

Страна	*Новые стимулы*	*Тип стимула*	*Отмененные стимулы*	*Тип стимула*
Австрия	Региональная импульсная поддержка (предоставляемая национальным правительством); субсидии, стимулирующие занятость (RIP)	Подготовка кадров Трудовое пособие	Региональное обеспечение инфраструктурой (предоставлявшаяся региональным правительством)	Инфраструктурный
Бельгия				

Дания				
Финляндия				
Франция				
Германия	Субсидии, стимулирующие занятость (для рабочих мест, требующих квалифицированного труда)	Трудовое пособие		
Греция	Лизинговые субсидии	Грант	Повышенная налоговая скидка на амортизацию	Фискальный
Ирландия			Преференциальная ставка налога на доходы корпораций (частично отменена)	Фискальный
Италия				
Люксембург				
Нидерланды	Тендерный план провинциальных инвестиционных программ – TIPP; Поддержка малых и средних предприятий провинции Гронинген	Программная помощь – конкурсное предложение Региональный грант для малых и средних предприятий	Земельные участки для плана стимулирования экономической деятельности – Sti-REA	Инфраструктурный – конкурсное предложение
Португалия	Стимулирующая схема для модернизации бизнеса (SIME), стимулирующая схема для малых предпринимательских инициатив (SIPIE)	Гранты и кредиты	Региональная стимулирующая система (SIR), а также другие стимулирующие программы (RIME, PEDIP)	Гранты и кредиты
Испания				
Швеция	Соглашение по региональному росту	Программная помощь	Заём регионального развития	кредит
Великобритания	Гранты предприятиям (Англия), программа «Инвестируй для развития» (Шотландия)	Региональные гранты для малых и средних предприятий		
Норвегия	Транспортная помощь	Транспортная помощь	Скидки по социальному страхованию	Трудовое пособие

Источник : [13, 13].

В ряде последних работ американских исследователей, изданных уже в начале этого века, отмечаются следующие наиболее широко используемые в США инструменты стимули-

рования регионального и городского развития:

- не подлежащие налогообложению промышленные доходные облигации – особая категория муниципальных облигаций, которая также носит название рентных (арендных) облигаций. Такие облигации выпускаются, например, под проект строительства предприятия обрабатывающей промышленности в соответствии с техническими условиями определенной частной компании, которой предоставляется право долгосрочной аренды предприятия. Арендная плата устанавливается на уровне, достаточном для выплаты муниципалитетом процентов и основной суммы по облигациям, выпускаемым под указанный проект;
- облагаемые налогами промышленные доходные облигации;
- муниципальные облигации, обеспеченные общей гарантией, т.е. облигации, подкрепленные собственностью муниципалитета, властей города или штата. Данный вид облигаций погашается за счет сбора муниципальных налогов, а также за счет других источников доходов. Такие облигации гарантированы полным доверием к эмитенту и его способности осуществить сбор упомянутых налогов;
- зонтичные или рамочные облигации – особый вид промышленных доходных облигаций, которые выпускаются под несколько объединенных в один пул проектов;
- гарантии по промышленным доходным облигациям;
- прямые ссуды штатов;
- кредитные гарантии;
- субсидии из бюджета штата на выплату процентов по займам;
- финансируемые штатами акционерные и венчурные компании;
- поддержка финансируемых частным сектором кредитных корпораций развития;
- подготовка кадров, ориентированная на потребности конкретного производства;
- налоговые стимулы;
- предпринимательские зоны [2, 6].

По данным отчета Национальной ассоциации агентств развития штатов США, подготовленного в 1999 г. на основе обзора данных по 940 финансируемым штатами стимулирующим программам, около 40% программ включали стимулы налогового характера. На них 50 штатов потратили приблизительно 4,6 млрд. долл. В дополнение к этому штатами было распределено 6,3 млрд. долл. в виде неналоговых финансовых стимулов: займов, грантов и различного рода гарантий по займам [9, 8].

Следует отметить, что специалисты на протяжении нескольких десятилетий не могут достичь хотя бы сближения позиций, не говоря уже о некоем единстве мнений, по вопросу о целесообразности использования стимулирующих инструментов или отказа от них. В дискуссиях высказываются самые разные, порой полностью противоположные суждения.

Одна группа авторов приводит массу **аргументов в пользу применения различных стимулов.** В частности, отмечается, что последние позитивно влияют на выбор варианта размещения предприятий, способствуют созданию рабочих мест, результаты стимулирования в долговременной перспективе превышают затраты. Более того, стимулы обладают эффектом мультипликатора, они способствуют развитию конкуренции, причем, как экономических субъектов, так и региональных и локальных сообществ. Регионы, особенно соседние, имеют склонность копировать друг друга в области стимулирования предпринимательства, чтобы не допустить «бегства» размещенных на их территории фирм и (или) привлечь предприятия из других штатов [5, 2].

Дж.Е. Андерсон из Университета штата Небраска, а также Р.В. Вессмер из Университета штата Калифорния в одной из своих совместных публикаций приводят следующие результаты исследований: локальные сообщества, в которых местные налоги на 1% выше, чем в

других сообществах, чаще всего испытывают, при прочих равных условиях, падение деловой активности на 1,3–2,0% [1, 2].

Существуют также **негативные оценки практики стимулирования**. Чаще всего ее противники отмечают, что стимулы являются не единственным фактором, определяющим выбор места размещения производства. Кроме них существует целый ряд других компонентов «предпринимательского климата региона» (географическое положение, человеческие ресурсы и профсоюзы). Нередко поднимается вопрос о неравенстве в стимулировании. Почему несколько отраслей промышленности должны получать «курс лечения» преференциями, когда другие, например сфера услуг, также нуждаются в помощи штата и местных органов? Отмечается также, что стимулирование бизнеса забирает из бюджета доллары, необходимые для развития коммунальных услуг и инфраструктуры [5, 3 и др.].

Несмотря на довольно часто высказываемые в США доводы против практики стимулирования, фактически все штаты, а также большинство местных сообществ, конкурируя между собой в привлечении на свою территорию предприятий, все более активно используют самые разнообразные стимулы. В выигрыше оказываются те из них, чьи органы власти сумели учесть все доводы «за» и «против», найти оптимальное сочетание не столько между отдельными инструментами стимулирования бизнеса, сколько между всеми экономическими, социальными, политическими, географическими, историческими и иными факторами размещения производства, найти удачное с точки зрения местных условий соотношение в развитии общественного и частного секторов экономики.

В связи с этим стоит привести высказывание еще одного американского автора – Криса Фаррела, редактора по экономике американского еженедельника «Бизнес Уик», который утверждает, что сегодня «***в мире жёсткой внутренней и международной конкуренции ни один штат не может остановить практику стимулирования развития. Сделать это в одностороннем порядке означало бы политическое и экономическое самоубийство***» [7].

Несмотря на то, что отношение к практике стимулирования развития региональных и местных сообществ в среде ученых и политиков неоднозначное, она все более расширяется, являясь своеобразным отражением роста конкуренции регионов и городов. Представляется, что в Республике Беларусь эта практика также должна найти более широкое применение как средство повышения конкурентоспособности административно-территориальных единиц: областей, районов, городских и сельских поселений.

Целесообразно на всех уровнях государственного управления, а также местного самоуправления Беларуси разработать меры по стимулированию регионального, городского и сельского развития. На республиканском уровне такие меры, объединенные в пакет стимулирующих инструментов, могут быть предусмотрены в рамках утверждаемой указом Президента Республики Беларусь концепции государственной региональной политики. Положения этой концепции должны быть детализированы в действующей системе государственных прогнозов и программ на долго- и среднесрочную перспективу, а также по ряду стимулирующих инструментов скоординированы по всем уровням управления.

Учитывая современные тенденции в зарубежной практике стимулирования регионального и городского развития, представляется целесообразным обратить большее внимание на применение стимулов дискреционного характера, обеспечить сочетание стимулирующих инструментов как финансового, так и нефинансового характера (в особенности направленные на профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации работающих для частных предприятий, другие специальные услуги для частного сектора), а также шире использовать различные виды финансовой помощи для поддержки развития, предоставляемые на конкурсной основе.

При поддержке республиканских органов государственного управления, а также местных органов управления и самоуправления рекомендуется создать в республике разветвлен-

ную сеть агентств регионального и городского развития, предпринимательских зон и других организационных структур, в рамках которых, как показывает зарубежная практика, эффективнее осуществляется реализация программ стимулирования развития регионов и городов.

Список использованных источников

1. Anderson, J.E., Wassmer, R.W. (1999) Are Local Economic Development Incentives Effective in an Urban Area? November 18, 1999.
2. Anderson, J.E., Wassmer, R.W. (2000) Bidding for Business: The Efficacy of Local Economic Development Incentives in a Metropolitan Area. Kalamazoo, Michigan: W.E. Upjohn Institute for Employment Research.
3. Bartik, T.J. (1993) *Federal Policy Towards State and Local Economic Development in the 1990s*. Upjohn Institute Staff Working Paper 93-17. Kalamazoo, Michigan: W.E. Upjohn Institute for Employment Research.
4. Bartik, T.J. (1995) *Economic Development Strategies*. Upjohn Institute Staff Working Paper 95-33. Kalamazoo, Michigan: W.E. Upjohn Institute for Employment Research.
5. Chi, K.S. (1989) *The States and Business Incentives: An Inventory of Tax and Financial Incentive Programs.* Lexington, Ky.: The Council of State Governments.
6. European Commission (1994) 'Competitiveness and cohesion: trends in the regions'. *Fifth Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of the Regions in the Community.* Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
7. Farrell, C. (1996) *The economic war among the states* Public Radio (http://news.mpr.org/features/199605/01_wittl_econwar/studyguide/farrel.htm).
8. Melkers, J.E., Rushing, F.W., Thomas, J. (2001) The Application of Local Economic Development Incentives in Georgia. Fiscal Research Program. FRP Report No. 63. August 2001. Atlanta, Georgia: Andrew Young School of Policy Studies. Georgia State University.
9. NASDA (1999) *Evaluating Business Development Incentives.* Washington, DC: National Association of State Development Agencies; Alexandria, VA: ACCRA.
10. The Network Glossary (http://www.findmehere.com/search/dictionary/i_index.htm).
11. Peña, A.R., Phillips, K. (2000) "Can Cities Control Their Destiny?" *Vista. South Texas Economic Trends and Issues* (May). Dallas, TX: Federal Reserve Bank of Dallas.
12. U.S. Department of Housing and Urban Development (2000). *The State of the Cities 2000*: Fourth Annual. Washington, D.C.
13. Yuill, D. and Wishlade, F. (2001) Regional Policy Developments in the Member States: A Comparative Overview of Change, *Regional and Industrial Policy Research Paper,* No 45, European Policies Research Centre, University of Strathclyde, Glasgow.