

**Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
«Институт экономики Российской академии наук»**

На правах рукописи

ТАЗУТДИНОВ Ильдар Рашитович

**Особые экономические зоны в системе обеспечения
экономической безопасности**

**Диссертация
на соискание ученой степени
кандидата экономических наук**

Специальность: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством:
экономическая безопасность.

***Научный руководитель:* Рустем Турсунович Юлдашев,
доктор экономических наук, профессор**

Москва – 2015

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава I. Особые экономические зоны в условиях глобализации	11
1.1. Особые экономические зоны: предмет и методология исследования.....	11
1.2. Сущность и классификация особых экономических зон.....	24
1.3. Глобализация как фактор развития ОЭЗ, обеспечивающий распространение новейших технологий.....	35
Глава II. Особые экономические зоны как институт развития и механизм функционирования ГЧП	50
2.1. Опыт функционирования ОЭЗ промышленно-производственного направления.....	50
2.2. ОЭЗ в контексте обеспечения экономической безопасности государства.....	67
2.3. Количественная оценка влияния ОЭЗ на экономическую безопасность.....	79
Глава III. Направления, пути совершенствования и оптимизации ОЭЗ	91
3.1. Трансформация российского опыта становления технопарков и свободных экономических зон, недостатки и пути совершенствования.....	93
3.2. Направления оптимизации функционирования современных российских ОЭЗ (на примере ОЭЗ ППТ «Алабуга») с использованием	

методики	SWOT-
анализа.....	104
Заключение.....	121
Литература.....	124
Приложение.....	132

Введение

Актуальность темы исследования. В утвержденном распоряжении Правительства РФ от 27.01.2015 г. № 98-р в плане первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 г. предполагается (наряду с другими мероприятиями) обеспечить за счет созданных инструментов промышленной политики, включающих механизм государственно-частного партнерства, приток частных инвестиций. В России использование механизма ГЧП наиболее полно отработано в особых экономических зонах.

На современном этапе в условиях глобализации мирохозяйственных связей функционирование особых экономических зон (ОЭЗ) оказывает значительное влияние на экономическую безопасность за счет активного развития и внедрения в производство передовых технологий, достижений науки и техники. Стремление к безопасности – характерная черта всех функционирующих систем, включая экономическую. Сущность безопасности системы проявляется в сбалансированности внутренних и внешних условий ее существования, позволяющих системе реализовывать интересы текущего и будущего ее развития¹.

Устойчивое развитие предполагает наличие инвестиционных ресурсов, обеспечивающих воспроизводственный процесс. Для современного этапа развития экономики России как раз характерно существенное ограничение бюджетных средств, связанное с изменением конъюнктуры мировых цен на сырье и усложнением экономической ситуации в связи с введением санкций. В сложившихся условиях активизации привлечения частного капитала в модернизацию и инновационное развитие можно добиться, активизируя использование институтов развития, в том числе такого, как особые экономические зоны. Опыт развитых стран мира и близкого нам по прошедшему этапу строительства социализма Китая показывает, что за счет

продуманной государственной политики, преференций и льгот можно достичь существенных успехов в привлечении частного капитала и технологий, и конкурентоспособности производимой продукции на мировом рынке. За счет продуманной работы по развитию специальных экономических зон Китай сумел осуществить прорыв в индустриальном развитии.

В современных условиях становления в мире шестого технологического уклада экономическая безопасность России будет определяться ее активизацией в модернизации и инновационном развитии производства с целью обеспечения конкурентоспособности производимых товаров на мировом рынке. В этом плане исключительную роль может сыграть широкое развитие в России особых экономических зон, особенно промышленно-производственного и технико-внедренческого направления, позволяющих привлекать частные инвестиции, развивать современные производства, вести исследования и аккумулировать мировой опыт с целью творческого его использования с учетом специфических российских условий.

Актуальность настоящего научного исследования определяется его системным подходом к анализу опыта функционирования ОЭЗ в России и в развитых странах, выявлении факторов, тормозящих их развитие, в выработке конкретных предложений по повышению эффективности привлечения и использования государственных и частных инвестиций за счет использования стимулов, заложенных в механизме государственно-частного партнерства.

Степень научной разработанности проблемы. В своих исследованиях соискатель опирался на труды Бухвальда Е.М., Варнавского В.Г., Вилисова М.В., Дадалко В.А., Дерябиной М.А., Зельднера А.Г., Козловой С.В., Мочальникова В.Н., Русецкой Э.А., Юрьевой Т.В. и др.

¹ Экономическая безопасность России: общий курс; учебник (под ред. В.К.Сенчагова). М. БИНОМ. 2009. С. 19.

При рассмотрении вопросов экономической безопасности применительно к особым экономическим зонам интерес представляют работы Богданова И.Я., Завьяловой Е.Б., Гордиенко Д.В., Губина Б.В., Коржова Г.В., Новицкого Н.А., Павлова В.И., Потапова В.А., Сенчагова В.К., Сильвестрова С.Н. и др.

Применение техники SWOT-анализа к конкретной особой экономической зоне проведено с использованием идей, изложенных в работах Котлера Ф., Кеннета Э., Бергера Р., Бикхоффа Н., Хамфри А., Хилла Т., Вестбрука Р., Майсака О.С., Виханского О.С. и др.

Цели и задачи исследования: на базе комплексного анализа формирования и функционирования такой формы государственно-частного партнерства, как особые экономические зоны, обосновать пути привлечения инвестиционных ресурсов, (включая частные), для устойчивого развития промышленности регионов на базе новейших технологий, роста занятости и уровня жизни, что в комплексе обеспечивает экономическую безопасность страны.

В условиях санкций, дефицита федерального и региональных бюджетов обостряются проблемы инвестиций и, как следствие, экономической безопасности. В этих условиях возникает необходимость в выработке институтов и механизмов привлечения инвестиций для обеспечения развития регионов. Среди таких институтов, как показывает мировой опыт, особое место занимают особые экономические зоны. В этой связи в работе на базе системного анализа предпринята попытка, учитывая имеющийся в России и за рубежом опыт, выработать конкретные меры по активизации привлечения частного капитала и новейших технологий за счет бюджетных гарантий по формированию инфраструктуры и таможенных преференций в сочетании с региональными льготами, включая налоговые. Система привлечения инвестиций в условиях кризиса с целью обеспечения устойчивого экономического и социального развития – важнейшее условие, обеспечивающее экономическую безопасность страны.

Поставленная цель требует решения следующих задач:

- определить характер партнерских отношений государства и частного бизнеса в обеспечении функционирования ОЭЗ с учетом специфики их форм и моделей;
- уточнить дефиницию особой экономической зоны за счет расшифровки сущности особого режима функционирования ОЭЗ;
- выявить влияние ОЭЗ на экономическую безопасность и разработать основы количественной и качественной оценки такого влияния;
- на основе SWOT-анализа исследовать правовую, финансово-экономическую деятельность конкретной особой экономической зоны;
- разработать предложения по стимулированию привлечения частных инвестиций в ОЭЗ.

Объект исследования – институт Особые экономические зоны Российской Федерации.

Предмет исследования – совокупность финансово-экономических и организационно-правовых отношений, связанных с процессами становления и функционирования особых экономических зон.

Методологическая база исследования – методы диалектического познания, среди которых анализ и синтез, системный и междисциплинарный подход при работе с разнообразными научными и практическими материалами, методы логического и сравнительного анализа, функциональный и ситуационный подход, метод экспертных оценок, статистический, экономический, исторический, правовой анализ, SWOT-анализ, классификации, прогнозирование, моделирование и т.д.

Информационная база исследования – нормативно-правовые акты и законодательство России и других стран; исторические документы; статистические данные; финансовая отчетность резидентов ОЭЗ; материалы информационных ресурсов международных и региональных организаций, государственных учреждений, некоммерческих организаций и партнерств, частных коммерческих компаний, независимых экспертов; зарубежная и

отечественная литература, а также периодика по тематике особого экономического зонирования, государственно-частного партнерства, экономической безопасности, международных экономических отношений и мировой экономики.

Содержание диссертационного исследования соответствует пункту 12 Паспорта специальности 08.00.05. ВАК РФ «Экономическая безопасность» в части разработки механизмов, обеспечивающих безопасность; пункту 12.4. «Разработка новых и адаптация существующих методов, механизмов и инструментов повышения экономической безопасности»; пункту 3: 3.20 Особые экономико-правовые режимы регионального и местного развития. Экономические зоны, промышленные округа и иные территориальные «точки» промышленного и инновационного развития Паспорта ВАК России специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством.

Научная новизна диссертационного исследования состоит в обосновании теоретических и методических подходов к содержанию и особенностям особого экономического зонирования, а также к разработке практических рекомендаций, направленных на повышение эффективности управления особыми экономическими зонами с учетом особенностей территориальной организации национального народнохозяйственного комплекса, что конкретизируется в следующих положениях:

1. Разработано теоретическое обоснование необходимости формирования и развития особых экономических зон как формы институтов развития, обеспечивающих продвижение современных технологий и инновационных достижений в промышленное развитие страны и обеспечение на этой базе ее экономической безопасности. Выявлены недостатки существующих подходов к научному пониманию указанной проблематики и применяемых некоторыми ведущими экспертами определений. Введена авторская дефиниция ОЭЗ, а также их подвидов. Построена и описана междисциплинарная и многоуровневая структура

комплексного гносеологического рассмотрения особого экономического зонирования. Изучены важнейшие тренды (глобализация, регионализация, экономическая интеграция и др.), оказывающие влияние на процессы особого экономического зонирования на современном этапе развития.

2. Обосновано влияние экономического зонирования на общее состояние системы экономической безопасности и определены ключевые количественные показатели (индикаторы) и их последующий мониторинг.

Обоснованы методические подходы к установлению партнерских отношений бизнеса и государства, обеспечивающего создание инфраструктуры, налоговые и таможенные льготы, стимулирующие привлечение частных (включая иностранные) инвестиций с современными технологиями и организационно-управленческими структурами, способствующими более высокому уровню конкурентоспособности и производительности труда .

3. Доказана состоятельность и практическая ценность применения методики SWOT-анализа, адаптированной автором к изучению особых экономических зон. На основе произведенного SWOT-анализа одного из ведущих российских проектов в исследуемой области – ОЭЗ ППТ «Алабуга» – сделаны выводы о положении данной ОЭЗ на российском рынке, рисках, путях повышения эффективности ее развития.

4. На основе комплексного изучения функционирующих ОЭЗ и зарубежного опыта разработаны предложения по стимулированию привлечения частных инвестиций для развития промышленно-производственных особых экономических зон за счет совершенствования системы налогообложения и введения таможенных льгот.

Теоретическая и практическая значимость исследования заключается в дальнейшем развитии теории экономического зонирования во взаимосвязи с научно-практическими исследованиями национальной экономической безопасности и государственно-частного партнерства. Представленные в диссертации теоретические положения, методические

подходы и практические рекомендации направлены на реализацию потенциала ОЭЗ в плане привлечения частных инвестиций и современных технологий и возможностей построения кластеров, обеспечивающих конкурентоспособность и национальную безопасность российской промышленности.

Сформулированные методические рекомендации в части подходов к оценке эффективности функционирования особых экономических зон, а также их влияния на безопасность народнохозяйственного комплекса могут быть использованы при разработке как федеральных и региональных нормативно-правовых актов, так и для улучшения работы конкретных ОЭЗ, частности, ОЭЗ «Алабуга».

Предложенные разработки и рекомендации автора могут быть использованы в образовательной деятельности вузов, специализирующихся в области подготовки и переподготовки кадров высшей квалификации для предприятий, органов государственной власти и местного самоуправления при чтении курсов «Региональная экономика», «Экономическая безопасность», «Государственно-частное партнерство» и др.

Апробация результатов исследования. Основные положения и выводы диссертационной работы изложены, обсуждены и получили одобрение на международных, всероссийских, региональных научно-практических конференциях в 2012-2014 гг.: XI Международный очно-заочный симпозиум «Актуальные проблемы управления рисками и страхования», проводимый Международным институтом исследования риска (Москва, 2012 г.); Научно-практическая конференция «Эконометрические методы в исследовании глобальных экономических процессов», проводимая МГИМО (У) МИД России (Москва, 2013 г.) и др.

По теме диссертационного исследования опубликовано 9 научных печатных работ общим объемом 6,7 п.л., (авт. – 6,1), в т.ч. 7 статей в журналах, рекомендуемых ВАК Минобрнауки России.

Основные выводы используются в деятельности ОЭЗ ППТ «Алабуга» и Международного института исследования риска (АНО МИИР), что подтверждено справками о внедрении.

Структура и объем исследования. Работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка и приложения.

Глава I. Особые экономические зоны в условиях глобализации

1.3. Особые экономические зоны: предмет и методология исследования

В настоящее время в рамках научного направления, исследующего вопросы, связанные с функционированием особых экономических зон, наблюдается отсутствие единой терминологической базы и понятийного аппарата. Во многом такое положение обусловлено различием подходов отдельных специалистов, определяемых, в свою очередь, специальными задачами, стоящими перед последними. При достаточном количестве как российских, так и зарубежных исследований в пределах рассматриваемой тематики, множественность определений служит одной из отправных точек для дивергенции не только на уровне методологии, но впоследствии и в области принятия экономико-политических решений.

В современной специализированной литературе (как научной, так и публицистической) встречаются разные словосочетания для обозначения явлений, относящихся к особым экономическим зонам (ОЭЗ). Прежде всего, речь идет о центральном понятии ОЭЗ как таковом. При изучении материалов, прямо или косвенно затрагивающих отдельные аспекты функционирования данного механизма, исследователь имеет дело с широкой гаммой на первый взгляд взаимозаменяемых квазитерминов: особая экономическая зона (ОЭЗ), свободная экономическая зона (СВЗ), специальная экономическая зона, зона экономического благоприятствования и др. Нередко в данном синонимичном ряду можно встретить также оффшорные зоны и даже зоны свободной торговли. Различные трактовки явления при отсутствии четких общепринятых дефиниций вызывают трудности при сопоставлении и сравнительном анализе и осложняют видение общей картины.

В данном контексте, одной из важнейших методологических задач на современном этапе представляется разработка принципиально нового

подхода к анализу широкого пласта знаний, связанных с функционированием ОЭЗ. Очевидно, что предложение универсальной терминологии, а также доказательство ее состоятельности, в свою очередь, предполагающее серьезную полемику в академических кругах, а затем и среди широкой общественности, – задача не из легких. Именно поэтому, обоснование правильности вводимых терминов не может и не должно рассматриваться в качестве самоцели.

Основной парадигмой, таким образом, является отход от характерной для отечественных исследований догматики в отношении дефиниций особых экономических зон. В качестве иллюстрации приведем три определения, характеризующих степень разнонаправленности векторов научной мысли применительно к свободным экономическим зонам.²

Первое определение (В.Г. Игнатов, В.И. Бутов – 1997 г.): «СЭЗ – ограниченные территории, морские и авиационные порты, в которых действуют особые льготные экономические условия для национальных и иностранных предпринимателей, способствующие решению внешнеторговых, общеэкономических, социальных, научно-технических и научно-технологических задач».³

Второе определение (Т.П. Данько, Э.М. Округ – 1998 г.): «СЭЗ – суверенная территория государства (государств), являющаяся составной частью хозяйственного комплекса страны (групп стран), где обеспечивается производство и распределение общественного продукта для достижения определенной и конкретной общенациональной интегрированной, корпоративной цели с использованием специальных механизмов регулирования общественно-экономических отношений производства и распределения, способных к диффузному расширению ее границ».⁴

² С точки зрения словоупотребления, до 2005 г. в отечественной теории и практике было принято использовать общий термин «свободные экономические зоны». После принятия Федерального закона от 22 июля 2005 года N 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» некоторые исследователи стали применять термин «особые экономические зон» в значение первого. Авторская позиция относительно соотношения данных терминов изложена ниже.

³ Игнатов В.Г., Бутов В.И. Свободные экономические зоны. – М.: Ось-89, 1997.

⁴ Данько Т.П., Округ Э.М. Свободные экономические зоны. – М.: Инфра-М, 1998.

Третье определение (Р.И. Зименков – 2005 г.): «СЭЗ – часть национального экономического пространства, где для национальных и иностранных предпринимателей действует особый льготный хозяйственный режим, не действующий в других его частях, способствуя решению различных социально-экономических и научно-технических задач».⁵

При сопоставлении данных дефиниций целесообразно обратить внимание с одной стороны, на их непротиворечивость, с другой стороны, на различную расстановку акцентов. В то же время, на основании данных определений в практическом плане невозможно выделить наличие различных научных школ, т.е. аналогичные или схожие подходы других экспертов. Иными словами, очень сложно найти два научных труда, посвященных рассматриваемой тематике, в которых использовались бы согласующиеся между собой ключевые термины.

Что же касается непосредственно характеристики вышеприведенных концепций, уместно утверждать, что при безусловной научной ценности и полезности, проверенной временем, они обладают следующими структурными недостатками.

Первое определение концентрируется на целях функционирования рассматриваемого механизма, не уделяя должного внимания формальной сущности вводимой категории. Из определения не явствует, какие именно территории имеются в виду, а также чем конкретно они ограничиваются. Представляется неоправданным отдельное упоминание морских и авиационных портов (в общем случае они также суть территории) при отсутствии перечисления иных форм свободных экономических зон. Наконец, не вполне понятно, почему речь идет исключительно о льготных экономических условиях, наряду с которыми, как известно, могут также создаваться правовые и административные льготы, имеющие неэкономическую природу.

⁵ Зименков Р.И. Свободные экономические зоны. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.

Второе определение в первую очередь поражает своей многоаспектностью и как следствие громоздкостью. Интересна эмфаза не только на производстве, но и на распределении продукта, созданного на территории СЭЗ. Вызывает вопрос уместность использования критерия суверенитета, относящегося главным образом к теории международных отношений (ТМО) и требующего в приведенном контексте дополнительного толкования. Более того, наблюдается определенное противоречие между опциональным рассмотрением СЭЗ как территории государства или государств и наличием общенациональной цели. То же положение относится к рассмотрению СЭЗ в качестве составной части хозяйственного комплекса либо одной, либо нескольких стран. Специального и более четкого пояснения, безусловно, требует характеристика цели как «интегрированной и корпоративной» а также последняя часть формулировки («диффузное расширение границ»). Комментарии по поводу того, подразумевается ли под этим экспансивная природа любой СЭЗ или же что-то другое, в указанном труде отсутствуют.

Третья определение по форме и содержанию представляется более лаконичным и содержательным по сравнению с двумя первыми. Замечание может быть выражено в отношении исключительности действия особого льготного хозяйственного режима в пределах СЭЗ. С точки зрения одного из вариантов трактовки, подобная конструкция предполагает невозможность существования одних и тех же льгот на территориях разных объектов данного типа. Практическим следствием такой интерпретации явилось бы отсутствие для национального законодателя фактической необходимости в создании рамочного закона в отношении СЭЗ.⁶ Кроме того, следует отметить, что в рамках данной концепции решение социально-экономических и научно-технических задач *per se* не рассматривается в качестве цели функционирования СЭЗ. Принимая во внимание природу причинно-

⁶ Положительные эффекты от введения такого закона на примере Российской Федерации рассмотрены в третьей главе настоящей работы.

следственных связей, формулировка «способствуя» указывает именно на эффект данного механизма, при этом сама цель никак не специфицируется.

Общий вывод из анализа трех вышерассмотренных определений сводится к тому, что ни одно из них не может рассматриваться в качестве строгого и универсального, отражая исключительно авторскую позицию в отношении рассматриваемого вопроса. Данное положение в той или иной степени характерно также и для иных определений, предлагаемых отечественными учеными (например, К.А. Семеновым, Я.С. Друзиком, В.Е.Рыбалкиным и др.), что подтверждает обозначенный тезис об ограниченности сферы их использования.⁷

С учетом наличия подобного опыта, некоторые современные исследователи (в частности, В.И. Баронов и Г.М. Костюнина) вообще не вводят определения особых экономических зон.⁸ Подробно анализируя различные аспекты функционирования данных объектов, данная группа экспертов намеренно дистанцируется от введения дефиниций, которые, будучи изложенными в начале трудов, отражали бы авторское видение сущности явления. Вместо этого, в рамках описания конкретных реалий, как в отраслевом, так и в региональном разрезе, предполагается апелляция к правовым конструкциям, регулирующим их функционирование на соответствующем уровне. Впрочем, эксплицитное указание на то, формулировкой какого именно нормативного акта следует оперировать в пределах того или иного раздела, как правило, отсутствует. Иными словами, налицо *mutatis mutandis* аксиоматическое восприятие особых экономических зон, при котором авторы исходят из того, что как им самим, так и читателю данное понятие известно на некотором интуитивном уровне и не требует дополнительного пояснения.

⁷ Семенов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекций. – М.: Гардарики, 1998., Друзик Я.С. Свободные экономические зоны в системе мирового хозяйства. – Мн.: ФУА-информ, 2000., Международные экономические отношения: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям под ред. В.Е. Рыбалкина – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.

⁸ Баронов В.И., Костюнина Г.М. Свободные экономические и оффшорные зоны (экономико-правовые вопросы зарубежной и российской практики) – М. Магистр: ИНФРА-М, 2013

Очевидным недостатком такого видения проблемы является его формальное отступление от базовых гносеологических принципов современной науки. Представляется, что с учетом обозначенного выше многообразия авторских концепций, оставление за кадром предмета и метода исследований вносит лишь еще большую неопределенность. В то же время переход и использование в качестве отправной точки непосредственно функциональных особенностей и отличительных черт рассматриваемых объектов (ОЭЗ) вполне можно отнести к относительным преимуществам данной модели.⁹

Итак, на основе анализа имеющихся на сегодняшний день многочисленных взглядов на сущность категории особых экономических зон, предлагается внедрение принципиально нового исследовательского подхода. Во главу угла в рамках данного подхода ставится четкая формулировка с последующим описанием и обоснованием предмета и метода изучения особых экономических зон.

Применительно к предмету исследования вводится следующее авторское определение:

Особая экономическая зона – *обособленная часть государства, обладающая институциональной инфраструктурой, на территории которой действует специальный правовой и административный режим, регулирующий экономические отношения в пределах ее границ, а также с внешним миром.*

Как явствует из дефиниции, акцент ставится отнюдь не на *raison d'être* рассматриваемых объектов. Баланс между степенью универсальности и конкретикой достигается, с одной стороны, за счет обобщения широкого спектра явлений, с другой стороны, путем формализации их описания. Исходя из этого, ключевыми свойствами и признаками ОЭЗ как единицы анализа являются:

⁹ Там же

- 1) Принадлежность и прямая связь с государством, вторичность ОЭЗ по отношению к последнему;
- 2) Обособленность – четкие границы, определенные государством и строго отделяющие объект от остальной территории страны;
- 3) Наличие институциональной инфраструктуры, поскольку отсутствие таковой может свидетельствовать о случайном (стихийном, стохастическом) характере отличий объекта от остальной части хозяйственного комплекса;
- 4) Специальный правовой и административный режим, отличающийся от общего режима имеющего силу в данной стране, но необязательно исключительный (единственный в своем роде);
- 5) Регулирование взаимоотношений между институтами и хозяйствующими субъектами, осуществляющими свою деятельность внутри ОЭЗ, а также внешнеэкономических с точки зрения ОЭЗ связей.

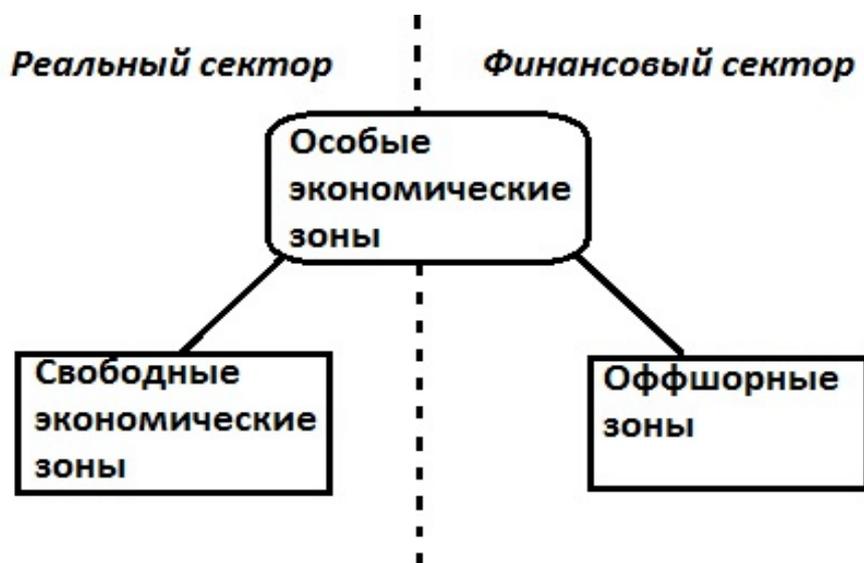
Предполагается, что наличие данного набора признаков, вытекающих из определения, необходимо и достаточно для отнесения объекта к разряду особых экономических зон с целью его дальнейшего исследования.

Говоря о сфере приложения данной дефиниции, целесообразно произвести разграничение между реальным и финансовым сектором. В данном контексте предлагается называть *свободными экономическими зонами* те особые экономические зоны, где деятельность хозяйствующих субъектов направлена главным образом на производство и распределение товаров и нефинансовых услуг. Термин же «*оффшорные зоны*» предлагается применять для рассмотрения совокупности особых экономических зон, в пределах которых специальный режим действует в отношении экономических агентов, производящих и потребляющих финансовые услуги.

Данная позиция основана на разделяемой большинством экспертов, занимающихся вопросами экономической теории и политической экономии, идее о дихотомии реального и финансового секторов. Она достаточно явно

очерчивает конкуры общего предметного поля и позволяет иерархически выделить два класса ОЭЗ (Рис. 1.1.). Следующая иерархическая категория – типы – вводится на этапе типологии и классификации особых экономических зон (второй параграф настоящего исследования).

Рис 1.1. Разграничение свободных экономических и оффшорных зон



Источник: составлено автором

Прежде чем непосредственно рассматривать институциональную инфраструктуру ОЭЗ, следует сосредоточиться на ее многоуровневой природе (multilevel structure). Так, в целях исследования предлагается выделить следующие пять уровней:

- 1) Индивид как единица человеческого капитала, занятый в пределах ОЭЗ;
- 2) Фирма-резидент ОЭЗ как основная хозяйствующая единица, ключевой субъект (актор) экономических отношений;
- 3) ОЭЗ как основной объект исследования, траектория и динамика ее развития;
- 4) Государство как основной инициатор и движущая сила разработки и осуществления проекта создания ОЭЗ;
- 5) Мировая экономика в целом как пространство, где проявляет себя феномен ОЭЗ во всем многообразии своих форм.

Такая стратификация позволяет отнести первые два уровня к разделу микроэкономики, а оставшиеся три по большей части к макроэкономической плоскости. Тем не менее, в зависимости от целей и задач конкретного исследования уместно также выделять различные мезоуровни, в частности для анализа ОЭЗ в рамках отдельного региона или группы стран.

Завершая описание предмета исследования, необходимо обратить внимание на его неотделимость и органическую комплементарность с методом исследования. Методология, с одной стороны, зыждущаяся на учете преимуществ и недостатков уже имеющихся концепций, и с другой стороны, носящая инновационный характер, должна отвечать следующим критериям.

Во-первых, системность (systematic approach), предполагающая использование элементов и методов познания различных дисциплин для наиболее полного и всестороннего видения сути механизмов особых экономических зон. Главным образом, речь идет о таких направлениях, как микро- и макроэкономика, международное частное и публичное право, теория международных отношений, теории интеграции, государственно-частного партнерства и другие. Наряду с данными фундаментальными направлениями гуманитарной науки, также предстает целесообразным применение методов, разработок и достижений таких специальных областей, как организация налогообложения и трудовых отношений, антимонопольное регулирование, экономическая безопасность, риск-менеджмент, финансовый анализ и т.д. Более того, с точки зрения решения прикладных задач рекомендуется использование методов моделирования, основанных в т.ч. на математических, статистических и эконометрических методах, элементах теории игр, сценарного анализа и проч. Такая широта инструментария призвана повысить общую степень эффективности научного аппарата, соответствуя многоаспектной природе изучаемого явления. При этом разумеется, что выбор того или иного инструмента из данного открытого ряда должен основываться исключительно на его последующем избирательном и целевом (ad hoc) использовании. С учетом возможностей

применения столь богатого методического арсенала не следует, конечно, делать упор на внедрении некоторых его составляющих в рамках конкретного исследования. Одновременно, отражение всех особенностей функционирования заданной особой экономической зоны определенно не стоит возводить в ранг самоцели. Именно разумное, грамотное и сбалансированное использование названных инструментов при анализе ОЭЗ, отвечающее целям и задачам конкретного проекта, способно благодаря синергетическому эффекту обеспечить максимальную отдачу от исследовательского труда и дать оптимальные результаты.

Во-вторых, эклектизм (*eclecticism*), подразумевающий апелляцию к различным источникам, подробно фокусирующимся на тех или иных сторонах существования особых экономических зон. Как уже отмечалось, одной из причин несопоставимости результатов имеющихся научных трудов является разница в соответствующей расстановке приоритетов. В то время как одни авторы делают акцент на отличительных чертах отдельных форм ОЭЗ, другие обращают большее внимание на цели их функционирования, а также его последствия для хозяйственных комплексов. Еще одна предпосылка необходимости эклектического подхода – наличие специализированных исследований ОЭЗ, одни из которых можно *ceteris paribus* отнести к сфере юриспруденции, а другие собственно к экономической теории. Данный водораздел при всей условности его характера определяет значимость комбинации отдельных частей обеих групп исследовательских материалов. Аналогичная практика в других областях знания показала, что лишь рассмотрение в совокупности, «методологической смычке» правовых и экономических аспектов позволяет сделать в отношении исследуемых объектов выводы, максимально приближенные к объективной реальности. Таким образом, налицо методологическая оправданность гармоничного сочетания элементов различных уже имеющихся подходов к изучению особых экономических зон. В общетеоретическом ключе подобную позицию вполне уместно сравнить с т.н. *mainstream* в экономической теории,

основывающимся на использовании не противоречащих друг другу тезисов и гипотез различных научных школ (неоклассическая, кейнсианская и др.).¹⁰ Впрочем, в рамках излагаемого подхода исследователю не следует ограничиваться только умелым применением и сочетанием элементов данных концепций. Последние суть база исследования, над которой обязательно должна возводиться собственная инновационная надстройка.

В-третьих, функциональность (activity-based approach), которая означает, что суждения относительно сущности того или иного объекта поля особых экономических зон, а также его классовой и типовой принадлежности необходимо строить на основании его деловой активности, т.е. особенностей функционирования. Формальные критерии, такие, как название, классификация государственными органами или иными экспертами и проч., при предлагаемом подходе призваны играть исключительно второстепенную роль.¹¹ Ведь, как известно, терминология ОЭЗ варьируется во времени и пространстве. Конкретно это проявляется в том, что правительства и иные участники при разработке проектов особых экономических зон склонны использовать различные семантические конструкции и таксоны в зависимости от стран (регионов) и этапов развития (о чем свидетельствует подробно описанная в большинстве имеющихся научных трудов история вопроса). Таким образом, первостепенную важность представляет именно экономическая природа конкретной ОЭЗ, особенности ее институциональной и бизнес-среды, а не название и цели создания, прописанные в законодательных актах и учредительных документах. Данное положение в равной степени применимо как к позитивному (что есть?), так и к нормативному (что должно быть?) аспектам экономического познания ОЭЗ. Иными словами, исследователю стоит главным образом задаваться вопросом

¹⁰ Поскольку в отечественной науке, как отмечалось ранее, как таковые научные школы по изучению рассматриваемой тематики в настоящее время не существуют или же находятся на ранних стадиях формирования, приводимое сравнение носит весьма условный и контекстуальный характер. В настоящее время имеющиеся российские исследования ОЭЗ большей частью и до известной степени отличаются несистематичностью, являются обособленными, «очаговыми».

¹¹ С этой точки зрения подход в известной степени согласуется с изложенной выше концепцией В.И. Баронова и Г.М. Костюниной.

не о том, как называется рассматриваемый объект, но о том, как он работает. В подобной постановке задачи и состоит *grosso modo* суть излагаемого подхода, подходящего для описания любых и практически всех особых экономических зон.

В-четвертых, ситуационный характер (*you know one when you see one*), нацеленный на как можно больший по своей полноте охват объектов исследуемого предметного поля. Практика показывает, что создание общих шаблонов путем определения формальных критериев, которым должна соответствовать ОЭЗ, приводит к недоучету отдельных структур, которые на основе иных признаков следовало бы рассматривать в качестве таковых. Особенно характерно это прослеживалось на примере оффшор, что нашло отражение в подходах к их анализу со стороны некоторых международных организаций (в частности, Всемирного банка), рассмотренных ниже.¹² Таким образом, формализация, а также создание более или менее жестких рамок применительно к признакам ОЭЗ не представляется релевантным для решения прикладных задач. В рамках авторской дефиниции настоящей работы вводятся сравнительно «слабые» необходимые и достаточные условия в отношении признаков, которыми должен обладать объект с тем, чтобы его можно было отнести к разряду особых экономических зон. Обозначение же более «сильных» требований в практическом плане будет приводить к уходу отдельных объектов из поля зрения исследователя. Причем очевидно, что чем жестче будут критерии, тем больше будет упущений, «белых пятен» – ОЭЗ, реально функционирующих и представляющих интерес как на научном, так и на деловом, а также экономико-политическом уровне, но остающихся (возможно, осознанно оставляемых) в тени. Допустима и обратная ситуация, при которой некие объекты, позиционируемые как особые экономические зоны на самом деле «ничего особого собой не представляют», являясь до известной степени

¹² *Corruption and Misuse of Public Office – Second Edition / Colin Nicholls, Tim Daniel, Alan Bacarese, John Hatchard / Oxford University Press, 2011 – p. 679*

фикцией, либо же существуя лишь на бумаге или в проекте. Применение ситуационного подхода позволяет на ранних стадиях исследования выявить отсутствие необходимости в их подробном изучении (брита Оккама). Значимость данного подхода проявляется не только в отношении к выделению собственно объектов исследования (ОЭЗ или не ОЭЗ?), но также и на последующей стадии их типологии (какая именно ОЭЗ?). В целом, при должном внедрении принципы ситуационного подхода способны адаптировать, привести в соответствие объем анализа особых экономических зон с действительным масштабом явления.¹³

В-пятых, гибкость (flexibility), представляющая в качестве одной из ключевых характеристик предлагаемого подхода, являющаяся его сравнительным преимуществом по отношению к иным имеющимся концепциям, краеугольным камнем современных исследований ОЭЗ. Ввиду объективных причин развития мирового хозяйства, все его элементы (объекты и субъекты) подвержены непрерывному процессу трансформаций. Что касается непосредственно особых экономических зон, уместно утверждать, что многие вызовы, стоявшие перед ними еще несколько лет назад, в настоящее время уже утратили свою актуальность. Это отнюдь не значит, что все они были успешно преодолены, однако в результате изменения внешней среды перед ОЭЗ встали новые проблемы.¹⁴ Данные трансформации могут быть обусловлены как мегатрендами (глобализация, регионализация, конвергенция региональных хозяйственных комплексов и др.), так и текущими сдвигами в экономической конъюнктуре (мировой финансовый кризис 2008-2009 гг.). В любом случае, исключительно

¹³ Имеется в виду расширение горизонта исследования за счет рассмотрения ранее не охваченных им объектов с одной стороны, и отсечение пласта «псевдо»-ОЭЗ, с другой стороны. И те и другие можно обозначить в качестве некоторой «серой области» на пространстве всего объектного поля.

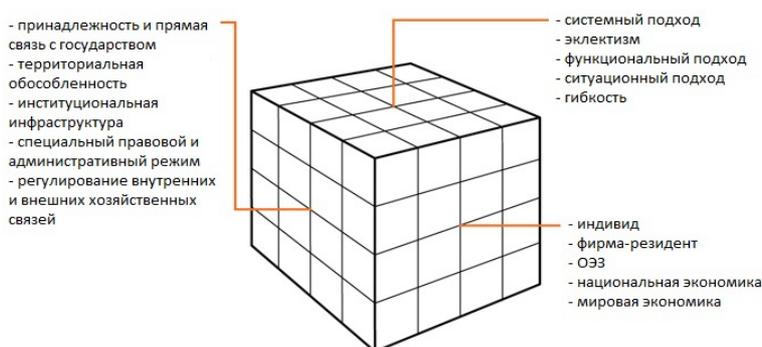
¹⁴ При смене перспективы, ОЭЗ в свою очередь могут сами быть рассмотрены как генераторы (источники) негативного влияния на национальные экономики и мировое хозяйство в целом. Помимо этого, интересна гипотеза об объективной исторической последовательности и поступательности развития экономик, следствием которой в настоящем контексте было бы то, что черты, характерные для ОЭЗ в развитых странах несколько лет назад, актуальны сегодня для ОЭЗ развивающихся стран. Представляется, что с ускорением глобализации и в результате эффективного обмена опытом такого рода задержки (лаги) постепенно уменьшаются.

статический анализ столь комплексных объектов, как особые экономические зоны, в данных условиях не представляется приемлемым. Важнейшая практическая задача – выбор системы координат, которая двигалась бы соответственно развитию мировой экономики, а также изменениям социально-экономических и политических реалий в стране и регионе, где функционирует ОЭЗ. Именно такая подвижная система координат призвана стать центральным звеном динамического анализа особых экономических зон. Залогом ее правильного построения будет являться гибкость, а также постоянная актуализация не только и не столько статистических данных или новелл в области регулирования, сколько концептуального видения сущности ОЭЗ.¹⁵

Подводя итог рассмотрению предмета и метода исследования особых экономических зон в рамках предлагаемого авторского подхода, представляется целесообразным привести наглядную иллюстрацию (Рис.1.2.).

Рис. 1.2. Взаимосвязь предмета и метода анализа ОЭЗ

Инновационный подход к исследованию особых экономических зон



Источник: составлено автором

1.2. Сущность и классификация особых экономических зон

Прежде чем приступить к следующему этапу исследования – классификации и типологии – следует еще раз подчеркнуть, что в любой

¹⁵ Выражаясь фигурально, не следует «мерить одним аршином» ОЭЗ 10 лет назад и в настоящее время. Предлагаемый же принцип отказа от абсолютных систем отсчета сродни принципу относительности

научной дисциплине ключевыми элементами являются предмет и метод, на базе которых строится используемый понятийный аппарат. Его дивергенция в рамках рассматриваемой проблематики наблюдается не только в отечественном, но и в зарубежном словоупотреблении, причем речь идет отнюдь не только о трудностях перевода. Различия между терминами special economic zone (SEZ), export processing zone (EPZ), free trade zone (FTZ) вплоть до offshore financial centers (OFC) можно охарактеризовать как субъективные и до известной степени условные. Главным образом их понимание варьируются в зависимости от исследователей (от отдельных специалистов и частных лиц до международных исследовательских центров и институтов/think tanks), а также субъектов нормотворчества (на национальном и межгосударственном уровнях).

Что касается государственной риторики, внимания заслуживает тот факт, что расхождения в области ключевых понятий ОЭЗ связаны с дефинициями, применяемыми правительствами отдельных стран при формировании нормативно-правовой базы соответствующих экономических механизмов. Иллюстрацией данного тезиса может служить рассмотрение некоторых вопросов регулирования особых экономических зон в рамках Таможенного союза ЕврАзЭС.

После вступления в силу в 2010 г. соглашений между Белоруссией, Казахстаном и Россией о создании Таможенного союза важным аспектом деятельности данного торгово-экономического интеграционного объединения представляются вопросы, связанные с регулированием особых экономических зон (ОЭЗ), функционирующих на территориях государств-участников соглашения. Необходимо отметить, что в каждой из перечисленных стран к моменту институционального оформления интеграционных инициатив сложилась собственная практика работы механизмов ОЭЗ. В связи с этим унификация и гармонизация накопленного

опыта в данной области является одним из приоритетных торгово-политических направлений для дальнейшего углубления интеграции.

Российская практика создания и функционирования особых экономических зон определяется действующим Федеральным законом от 22 июля 2005 года N 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» приведена в третьей главе настоящей работы. Ключевые позиции ФЗ № 116 определяют:

Во-первых, дефиницию особой экономической зоны, как «часть территории Российской Федерации, которая определяется Правительством Российской Федерации и на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны». Притом что первая часть дефиниции с известными допущениями корреспондирует с соответствующими определениями вышеописанных законов Казахстана и Беларуси, вторая часть предстает в виде принципиального различия. Речь идет о новелле, отсутствовавшей в первоначальной редакции закона и внесенной после подписания Соглашения Евразийской экономической комиссии по вопросам свободных (специальных, особых) экономических зон на таможенной территории таможенного союза и таможенной процедуры свободной таможенной зоны от 18.06.2010 г.

Во-вторых, в качестве целей создания ОЭЗ (ст.3 рассматриваемого закона) значится развитие обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей экономики, развитие туризма, санаторно-курортной сферы, портовой и транспортной инфраструктур, разработка технологий и коммерциализации их результатов, производство новых видов продукции. Таким образом, пусть и в неявной форме определяются приоритетные направления функционирования особых экономических зон. В этом заключается значение ОЭЗ как одного из инструментов российской государственной макроэкономической политики.

В-третьих, сужение сферы применения рассматриваемых объектов производится за счет перечисления их типов: промышленно-производственные, технико-внедренческие, туристско-рекреационные, портовые. С одной стороны, такая формализация способствует четкому определению целей и задач на этапе проектирования ОЭЗ. С другой стороны, вводятся дополнительные понятия, требующие толкования. В условиях отсутствия единой терминологии, их использование может вызвать определенные концептуальные сложности при проведении сопоставлений с практикой других стран или в отраслевом разрезе. Согласно данным Министерства экономического развития РФ, в настоящее время на территории Российской Федерации действуют 4 промышленно-производственные, 4 технико-внедренческие, 14 рекреационно-туристических и 3 портовые особые экономические зоны.¹⁶ Кроме того, функционирование Калининградской ОЭЗ и Магаданской ОЭЗ регулируется Федеральным законом от 10.01.2006 г. N 16-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» и Федеральным законом от 31.05.1999 г. N 104-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Магаданской области» соответственно.

Наглядно сопоставление основных законодательных актов, регламентирующих вопросы, связанные с особыми (специальными, свободными) экономическими зонами стран-участниц Таможенного союза представлено в таблице (Таблица 1).

¹⁶ Министерство экономического развития Российской Федерации:
<http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/>

Таблица 1.

Сравнение основных действующих законов, регулирующих функционирование особых (свободных, специальных) экономических зон государств-членов Таможенного союза ЕврАзЭС

	Белоруссия	Казахстан	Россия
Год принятия закона	1998 г.	2011 г.	2005 г.
Название объекта	Свободная экономическая зона	Специальная экономическая зона	Особая экономическая зона
Классификация	функциональная, комплексная	нет	промышленно-производственная, технико-внедренческая, туристско-рекреационная, портовая
Количество объектов	6	9	25 (27)

Источник: составлено автором

Наднациональным механизмом регулирования практики особых экономических зон на территории Беларуси, Казахстана и России выступает Соглашение Евразийской экономической комиссии по вопросам свободных (специальных, особых) экономических зон на таможенной территории таможенного союза и таможенной процедуры свободной таможенной зоны от 18.06.2010 г.

В соответствии с ним, объектом регулирования признается «часть территории государства-члена таможенного союза в пределах, установленных законодательством государства-члена таможенного союза, на которой действует особый (специальный правовой) режим осуществления предпринимательской и иной деятельности, а также может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны». Основными целями создания называются содействие социально-экономическому развитию государств-членов таможенного союза, привлечение инвестиций, создание и

развитие производств, основанных на новых технологиях, развитие транспортной инфраструктуры, туризма и санаторно-курортной сферы.

Уместно утверждать, что такая формулировка ближе всего к дефиниции вышерассмотренного российского закона. Дополнительного раскрытия понятия «иной деятельности» не приводится, однако Комиссия таможенного союза вправе устанавливать виды деятельности, запрещенные на территории ОЭЗ (ст.5 указанного соглашения). Подробно излагается содержание таможенной процедуры свободной таможенной зоны (ст.10 указанного соглашения).

Введены два дополнительных термина: портовая и логистическая свободные (особые, специальные) экономические зоны¹⁷. Данный критерий не отменяет иные классификации ОЭЗ (если таковые имеются): в теоретическом плане, технико-внедренческая особая экономическая зона (в терминах российского законодательства) вполне может рассматриваться как портовая (в соответствии с Соглашением).

В целом, Соглашение обеспечивает исчерпывающее рассмотрение основных аспектов функционирования особых экономических зон в части таможенного регулирования. Отдельным важным пунктом является порядок разрешения споров (dispute settlement mechanism), могущих возникнуть между сторонами соглашения в процессе толкования и (или) применения положений Соглашения (ст. 26).

Остается отметить, что при безусловной необходимости дальнейшей унификации и гармонизации законодательства стран-членов Таможенного союза, в настоящее время в рамках данной интеграционной группы уже создана довольно прочная нормативно-правовая база, регулирующая, в

¹⁷ Портовая ОЭЗ – ОЭЗ, которая создается на части территории морского порта, речного порта, открытых для международного сообщения и захода иностранных водных судов, или части территории аэропорта, открытого для приема и отправки воздушных судов, выполняющих международные воздушные перевозки, и территории, прилегающей к такому морскому порту, речному порту или аэропорту, за исключением частей территорий морского порта, речного порта или аэропорта, на которых расположены имущественные комплексы, предназначенные для обслуживания пассажиров. Логистическая ОЭЗ – ОЭЗ, которая создается на части территории государства-члена таможенного союза, прилегающей к автомобильному и (или) железнодорожному пункту пропуска через государственную (таможенную) границу государства-члена таможенного союза

частности, вопросы, связанные с функционированием особых экономических зон. Учитывая высокую значимость последних в условиях глобализации мировой экономики, целесообразно предположить, что дальнейшие усилия и инициативы, направленные на повышение эффективности особых экономических зон, могут способствовать дальнейшему углублению интеграции и обеспечению устойчивого и поступательного социально-экономического развития Беларуси, Казахстана и России.

Таким образом, любое сопоставление практики ОЭЗ в двух и более странах начинается с описания реалий их функционирования, обусловленных страновыми особенностями (*country specific issues*). Затем при переходе к следующему этапу анализа следует «перевод» национальных терминов на язык единого для данного исследования научного аппарата¹⁸.

Подходы же международных организаций (ВБ, МВФ, ОЭСР, ЮНКТАД, МОТ и др.) к данному вопросу обладают своей спецификой, во многом определяемой общими целями и задачами проводимых ими исследований. Детальное сравнение этих подходов предполагает комплексное, а не фрагментарное рассмотрение применяемой ими методологии, что осложняется отсутствием формализованных и единообразно описанных стандартов. Поиск же единого общего знаменателя в условиях различных сложившихся научных школ представляется еще более сложной задачей.

Как бы то ни было, имеющимися различиями нельзя пренебрегать, ведь в результате применения разных концепций меняется и восприятие самого масштаба явления. В целях иллюстрации значимости обозначенных терминологических несоответствий интерес представляет сравнение трактовки понятия *export processing zone* (экспортно-производственная зона) двумя международными организациями – МОТ и ЮНКТАД. Общее определение МОТ, подробно раскрываемое ниже, сводится к тому, что

экспортно-производственная зона – промышленная зона, в пределах которой созданы стимулы для привлечения иностранных инвесторов, а импортируемые товары проходят определенный цикл переработки с целью их дальнейшего экспорта.

Согласно же ЮНКТАД, «зона экспортной переработки (особая экспортная зона) – зона с беспошлинным режимом ввоза товаров для целей их переработки и последующего реэкспорта».¹⁹ При схожести формулировок в части цели, ЮНКТАД делает акцент на режиме ввоза как инструменте таможенного регулирования, а не на привлечении иностранных инвестиций (подход МОТ). Исходя из этого, имеются основания полагать, что в абсолютном и относительном выражении число объектов данного типа, подсчитанных по методологиям двух названных международных экономических организаций, может существенно различаться. Статистические данные подтверждают настоящий тезис: по оценкам ЮНКТАД общее число экспортно-производственных зон в 2011 г. составило около 1350 единиц, против 2400 по оценкам МОТ.²⁰

В недавнем исследовании ОЭСР, посвященном сравнительному анализу особых экономических зон Северной Африки и Ближнего Востока, их тенденциям и перспективам развития, авторы также обращают внимание на сложности, возникающие в результате использования различной терминологии.²¹ В рамках исследования обозначена императивная необходимость унификации терминологии. Главное – не просто дать дефиницию ОЭЗ, но обеспечить отражение в ней цели ее функционирования,

¹⁸ Подробное методическое описание данного процесса изложено в труде: Jamie K. McCallum Export processing zones: Comparative Data from China, Honduras, Nicaragua and South Africa. Working paper No.21 – Industrial and Employment Relations Department, International Labour Office – Geneva 2011 – 23 p.

¹⁹ Trade Facilitation Terms: An English-Russian Glossary/ United Nations Economic Commission for Europe in cooperation with the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation – United Nations New York and Geneva, 2008 – p.85 (Упрощение процедур торговли: англо-русский глоссарий терминов. Европейская Экономическая Комиссия ООН в сотрудничестве с Торгово-промышленной палатой Российской Федерации – Организация Объединенных Наций, Нью-Йорк и Женева, 2008. – с.85)

²⁰ The Oxford handbook of offshoring and global employment / Bardhan, Ashok.; Jaffee, Dwight M.; Kroll, Cynthia A./ Oxford University Press, New York, N.Y., 2013 – p. 465

²¹ Designing Economic Zones for Effective Investment Promotion – OECD: <http://www.oecd.org/mena/investment/44866506.pdf>

а также средства (инструментарий, стимулы), которым обеспечивается достижение данной цели.

В качестве примера типологии ОЭЗ представляется целесообразным обратиться к подходу одной из ведущих международных экономических организаций – Международной организации труда – к изучению комплекса проблем, связанных с особыми экономическими зонами.

Прежде всего необходимо отметить, что МОТ является одной из немногих международных организаций, разработавших гибкую, однако строго упорядоченную классификацию ОЭЗ.²² В основе данной классификации лежат два ключевых признака – тип деятельности (*business specific issues*) и специфика трудовых отношений (*labor specific issues*).²³ Очевидно, что если выбор второго критерия обусловлен специальными задачами данной конкретной организации, то первый критерий дает возможность для использования предлагаемой методологии и в рамках других, более общих исследований, вследствие чего представляет первостепенный научный интерес. В соответствии с первым критерием, ОЭЗ подразделяются на три группы: торговые зоны (*trade zones*), промышленные зоны (*industrial zones*), сервисные зоны (*service zones*).²⁴

К **торговым зонам** (первая группа ОЭЗ) относится франко-порт (свободный порт), размещенный в черте города и способствующий развитию торговли, а также формированию диверсифицированной структуры экономики. В число ключевых направлений деятельности торговых зон входит торговля, оказание услуг, производство, банковские операции и проч. Пакет стимулов для компаний-резидентов включает освобождение их от импортных пошлин в отношении товаров, предназначенных для продажи, производства и потребления; отсутствие ограничений в отношении продаж

²² Баронов В.И., Костюнина Г.М. Свободные экономические и оффшорные зоны (экономико-правовые вопросы зарубежной и российской практики) – М. Магистр: ИНФРА-М, 2013. – с.124

²³ В соответствии со вторым критерием ОЭЗ подразделяются на четыре условных типа в зависимости от положения профсоюзов и законодательства в сфере занятости (Там же с. 129)

²⁴ Good practices in labour inspection in export processing zones – ILO: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-ed_dialogue/---lab_admin/documents/instructionalmaterial/wcms_183021.pdf

на внутреннем рынке; беспрепятственный перевод полученных доходов за пределы торговой зоны; упрощение административных формальностей; льготное кредитование. Примерам такого рода франко-портов являются Багамские острова, Гонконг, Сингапур, Макао.

Промышленные зоны (вторая группа ОЭЗ) представлены в трех формах: комплексные экономические зоны, экспортно-производственные зоны и зоны предпринимательства. *Комплексные экономические зоны* размещаются в районе, регионе или на территории муниципалитета. Основная цель их функционирования – привлечение частных инвестиций в экономику зоны наряду с ее дерегулированием, при этом на территории комплексной экономической зоны могут осуществляться все виды производства и оказания услуг. Основными стимулами для компаний-резидентов является сниженный уровень налогообложения; освобождение отдельных товаров от таможенных пошлин; низкий уровень ограничений на валютные операции; относительно либеральное законодательство в области трудовых отношений. При этом, в отличие от торговых зон, как правило, присутствуют те или иные ограничения на продажу товаров на внутреннем рынке. Среди наиболее известных комплексных экономических зон целесообразно называть таких флагманов экономики КНР как Хайнань и Шэньчжень.

Под *экспортно-производственными зонами* понимаются анклавные территории (в т.ч. промышленные парки), на которых ведется экспортноориентированное производство главным образом в трудоемких отраслях (в основном обрабатывающая и легкая промышленность). Компании, зарегистрированные в экспортно-производственных зонах, стимулируются посредством льготного налогообложения прибыли, беспошлинного ввоза оборудования, налоговых каникул. Как и в случае с торговыми зонами прибыль, полученная в пределах зоны, может при прочих равных условиях беспрепятственно переводиться за ее пределы, административные формальности максимально упрощены, валютные

ограничения частично или полностью отсутствуют. Применяемые нормы трудового законодательства (включая ограничения на деятельность профсоюзов) практически не отличаются от общепринятых в данной стране. Что касается реализации товаров, произведенных в экспортно-производственной зоне, их сбыт возможен лишь небольшими партиями. Такие ОЭЗ встречаются на Тайване, в Кении, Ирландии, Венгрии, а также многих других развитых и развивающихся странах.

Зоны предпринимательства, расположенные в чертах городов, создаются для развития малого и среднего бизнеса в депрессивных регионах, при этом спектр разрешенной деловой активности не ограничен. Главными стимулами для резидентных компаний представляются налоговые льготы; упрощенные административные формальности (в т.ч. в области лицензирования); упрощенный порядок заключения и расторжения трудовых договоров. Как и в предыдущем рассматриваемом случае, реализация производимых товаров на внутреннем рынке возможна только в ограниченных объемах. Подобная практика получила широкое распространение в Сенегале и Индонезии.

Сервисные зоны (третья группа ОЭЗ) подразделяются на три подгруппы – зоны финансовых услуг, коммерческие зоны, зоны обработки информации. Первая подкатегория – *зоны финансовых услуг* – как правило, располагаются в черте города, входя в состав более крупных комплексных зон. «Целевой аудитории» резидентов (банкам, кредитным учреждениям, страховым компаниям, инвестиционным фондам и др.) предоставляются стимулы в виде освобождения от налогообложения, беспрепятственного вывоза прибыли за пределы зоны финансовых услуг, беспошлинного ввоза в нее товаров, отсутствия валютных ограничений, режима конфиденциальности. По своей сути данный термин близок к понятию оффшорного финансового центра (ОФЦ), используемому другими международными организациями (МВФ, ВБ). В то же время, эксперты МОТ

не склонны использовать «оффшорный лексикон» и в качестве примеров зон финансовых услуг приводят Бахрейн, Дубай, Каймановы острова.

Коммерческие зоны – складские зоны, которые располагаются вблизи морских портов и аэропортов, предназначены для упрощения процедур торговли (trade facilitation). На их территории осуществляются погрузочно-разгрузочные работы, складирование товаров, их упаковка, маркировка и последующая дистрибуция. В качестве конкурентных преимуществ данного типа ОЭЗ можно отметить беспошлинный ввоз продукции, предназначенной для хранения, импорта и реэкспорта; отсутствие ограничений на продажу товаров на внутреннем рынке при оплате установленных пошлин, исключение реинвестируемой прибыли из налоговой базы. К коммерческим зонам специалисты МОТ в частности относят Джебель-Али (Дубай) и остров Маврикий.

Последний тип ОЭЗ – *зоны обработки информации* – располагаются в черте города (нередко в составе более крупной экономической зоны по принципу «матрешки») и имеют значительное количество общих черт с сервисными зонами. Тем не менее, с учетом неуклонно возрастающей роли информации как фактора производства в условиях постиндустриальной экономики, выделение их в отдельный вид ОЭЗ представляется вполне обоснованным. Их основное предназначение – обработка данных и разработка специального программного обеспечения, создание высокотехнологичных центров обработки информации. Стимулами для компаний-резидентов является беспошлинный ввоз капитального оборудования, демонополизация и эффективная конкурентная политика в сфере телекоммуникационных услуг, специальные правила регулирования трудовых отношений (следует, впрочем, отметить ограничения, налагаемые на деятельность профсоюзов). Примерами зон обработки информации предстают Карибская и Бангалорская (Индия) зоны.

Предполагается, что данная классификация является состоятельной, основана на функциональном подходе, носит универсальный характер и

может в определенных модификациях (в зависимости от конкретных целей и задач) использоваться в качестве отправной точки для дальнейшего изучения комплекса вопросов, связанных с функционированием особых экономических зон.

1.3. Глобализация как фактор развития ОЭЗ, обеспечивающий распространение новейших технологий

На современном этапе развития особые экономические зоны представляют собой инструмент государственной экономической политики, широко используемый для развития внешнеторгового сектора и привлечения иностранных инвестиций, новейших технологий и обеспечение экономической безопасности страны. Практика создания ОЭЗ стала получать значительное распространение по мере того, как отдельные страны переходили от импортозамещения к экспортно-ориентированным стратегиям экономического роста.

Согласно данным МОТ, за последние четыре десятилетия количество ОЭЗ продемонстрировало экспоненциальный рост, увеличившись с 79 единиц в 25 странах в 1975 г. до 3500 единиц в 130 странах в 2011 г. В 2011г. число работников, занятых в ОЭЗ по всему миру, составило 76 млн. чел., из которых 36 млн. чел. были заняты в китайских ОЭЗ.

В настоящее время ОЭЗ создаются как развитыми, так и развивающимися странами. Стремительное распространение практики ОЭЗ приводит к увеличению степени влияния различных экономико-политических механизмов, функционирующих на их территориях, на мировое хозяйство, в частности, на мировую торговлю, международные инвестиционные потоки, глобальный рынок труда. Исходя из этого, исследование данного тренда представляется особенно актуальным и важным для понимания общего направления развития мировой экономики в условиях глобализации.

В качестве основных причин того, что правительства разных стран все чаще прибегают к использованию особых экономических зон как инструменту для решения как текущих, так и долгосрочных стратегических задач обеспечения экономической безопасности можно назвать следующие. Во-первых, ставка на достижение устойчивых темпов экономического роста, основной движущей силой которого будет являться экспорт. Во-вторых, возрастающая роль прямых зарубежных инвестиций (ПЗИ) в обеспечении поступательного экономического развития. В-третьих, распространение практики аутсорсинга (outsourcing) и делокализация, т.е. перемещение трудоемких производств из развитых стран в развивающиеся. В-четвертых, интенсификация мирового разделения труда, а также увеличивающееся влияние глобальных производственных сетей. Наконец, в-пятых, эффективность создания и функционирования ОЭЗ в деле широкого распространения новейших технологий, обеспечивающих конкурентоспособность и экономическую безопасность страны.

В своем современном виде особые экономические зоны прошли значительный эволюционный путь и характеризуются в настоящее время существенным многообразием как по формам, так и по размеру. В географическом плане, развитие ОЭЗ происходило от малых по площади огороженных территорий, на которых могло располагаться одно предприятие или торговая точка, до зон, занимающих целые области или иные административно-территориальные единицы. Что касается целевой аудитории резидентов ОЭЗ, то на начальном этапе в качестве таковой рассматривались главным образом зарубежные инвесторы. Сегодня же отличительной чертой многих особых экономических зон по всему миру является в основном совместное присутствие отечественных и иностранных резидентов.

Изменяются также и приоритетные направления деятельности, осуществляемые в пределах особых экономических зон: в то время как производство традиционных товаров широкого потребления (например,

продукция текстильной промышленности, а также смежных отраслей) сохраняется в некоторых уже существующих ОЭЗ, во вновь создаваемых ОЭЗ выбор, как правило, делается в пользу специализации на более высокотехнологичных товарах и услугах. Что касается последних, в «ОЭЗ нового типа» (в противовес традиционным «старым ОЭЗ»), акценты смещаются в сторону электроники и химической промышленности (товары) и финансовых услуг, а также информационных технологий (услуги).

Кроме того, важной чертой современного развития рассматриваемых объектов являются изменения в сфере прав собственности. Если на начальном этапе управление ОЭЗ практически во всех случаях осуществлялось государственными органами, выступающими также в роли собственников инфраструктуры соответствующих образований, то тенденцией последних лет можно с уверенностью назвать повышение степени вовлеченности в проекты создания и последующего менеджмента данных зон субъектов частного сектора.

Говоря об иных важнейших видоизменениях формата функционирования ОЭЗ, происходящих под влиянием процессов глобализации, следует, безусловно, отметить определенную либерализацию, а именно ослабление императивных требований в области реализации произведенных товаров и оказания услуг. Изначальная концепция, предполагающая сбыт всей продукции, произведенной в пределах ОЭЗ, на внешнем рынке уже не является столь жесткой как прежде и не рассматривается в качестве стандарта, применяемого по умолчанию. Наоборот, все чаще движение товаров и услуг идет в направлении страны, к которой относится данная особая экономическая зона, где поставки конечному потребителю осуществляются после уплаты необходимых таможенных пошлин и проведения иных предусмотренных законодательством процедур.

Глобализация и изменяющийся характер мирохозяйственных связей отражаются также и на пакетах стимулов, используемых в рамках проектов

особых экономических зон. В современных условиях инициаторы данных проектов имеют в своем распоряжении достаточно широкую линейку инструментов, призванных привлечь резидентов на территорию ОЭЗ, создавая на ней уникальный экономический микроклимат и обеспечивая тем самым собственное конкурентное преимущество. Конкретно речь может идти в области торговой политики, например, об освобождении от экспортных и (или) импортных пошлин, а также более сложных программах по упрощению процедур торговли (trade facilitation) за счет налаживания таможенных и иных административных процедур.

Помимо этого, применительно к налогообложению, резиденты освобождаются от уплаты налога на прибыль, им предоставляются и иные не менее значимые налоговые льготы, наряду с либерализацией в отношении осуществления ими валютных операций. Резидентам также могут предоставляться различные субсидии и иные формы прямой государственной финансовой поддержки (кредиты, страховые программы на льготных условиях и проч.). Более того, на территориях некоторых ОЭЗ имеет силу специальный режим трудовых отношений, который отличается большей степенью гибкости по сравнению с национальным трудовым законодательством и может предусматривать альтернативные механизмы регулирования рынка труда в части заключения трудовых контрактов, условий найма и оплаты труда, разрешения споров между работодателем и работником и т.д.

В целом, остается отметить, что многообразие и идиосинкразия черт различных моделей ОЭЗ как в отраслевом, так и в региональном разрезе сравнима разве что с множественностью терминов и понятий, применяемых для их описания. Косвенным образом данный факт также объясняется с позиций глобализации, ведь в условиях ужесточающейся мировой конкуренции на всех отраслевых рынках, однотипность и следование уже имеющимся шаблонам и стереотипам принято расценивать как однозначно проигрышную стратегию. В терминах основоположника теории

конкурентных преимуществ М.Портера, совокупность всех особых экономических зон в глобальном масштабе следует также рассматривать в качестве специфического рынка.²⁵ При этом лишь устойчивое конкурентное преимущество позволяет в том числе и особым экономическим зонам не только завоевать свое место на данном рынке, но и удерживать его под непременно следующим натиском соперников.²⁶

Таким образом, для успешного позиционирования отдельного проекта на мировом рынке ОЭЗ (который целесообразно выделить в виде отдельной категории важной для последующего анализа) необходимо обладать уникальной комбинацией факторов, представляющих интерес для резидентов. Характерно, что объектом внимания в данном контексте должны представлять не только потенциальные резиденты, которых планируется привлечь на ОЭЗ, но и уже фактически осуществляющие там свою деятельность. Разумеется, степень мобильности данных субъектов не так высока, как на других рынках (долгосрочные контракты; проекты, рассчитанные на длительный срок), однако снятие задачи «удержания клиентов» с повестки дня в равной степени недальновидно с точки зрения стратегии развития ОЭЗ. В итоге, индивидуально создаваемый (tailored) пакет стимулов необходимо еще и постоянно пересматривать, адаптировать к изменяющимся реалиям мировой экономики.

Важной предпосылкой и одновременно следствием (ввиду обратных связей) данного положения является то, что как в правительственных, так и в академических кругах не существует единого мнения относительно сравнительных достоинств ОЭЗ. Очевидно, что некоторые проекты из числа рассматриваемых оказали весьма существенное и положительное влияние на развитие национальных экономик, в то время как другие оказались гораздо

²⁵ Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / пер. с англ. Е. Калининой. — М.: «Альпина Паблишер», 2008

²⁶ Тезис о том, что в условиях жесткой международной конкуренции «выживает сильнейший», напрямую применим к мировому рынку ОЭЗ, и ярко иллюстрирует процессы, наблюдаемые на нем.

менее успешными. В связи с этим, камнем преткновения является сложность в измерении эффективности проектов ОЭЗ, во многом обусловленная трудностями оценки и последующего сравнения результатов их функционирования.

Так, ввиду отсутствия единых мер (шкал оценки действенности) и формализованных подходов, существуют *inter alia* два умозрительных мнения, в той или иной мере разделяемых большинством специалистов, занимающихся изучением рассматриваемой тематики. Согласно одному из них, ОЭЗ широко способствуют привлечению ПИИ, развитию внешней торговли, созданию новых рабочих мест и притоку иностранной валюты. Прямые иностранные инвестиции в развитие производства на территории ОЭЗ могут в свою очередь способствовать созданию экономических связей с другими секторами и отраслями национального хозяйственного комплекса. Положительными экстерналиями («эффект перелива») в данном ключе предстает переход продвинутых методов управления, ноу-хау и высоких технологий из отдельной зоны на все пространство национальной экономики – важнейший тренд обеспечения экономической безопасности.

Альтернативное мнение сводится к тому, что издержки, связанные с созданием и обеспечением (поддержкой) функционирования ОЭЗ лишь в редких случаях окупаются, т.е. как правило, превосходят выгоды. В число данных издержек большей частью принято включать инвестиции в инфраструктуру особой экономической зоны, недополучаемые налоговые и тарифные доходы бюджета, административные затраты. В результате, только немногим проектам удастся фактически стать магнитом для зарубежных инвестиций, двигателем внешней торговли и генератором рабочих мест.

Как бы то ни было, полемика вокруг данного вопроса продолжается и также осложнена методологической неоднозначностью в части оценки выгод и издержек. Притом, что определение затрат связано с более или менее тривиальной задачей, сводящейся к кропотливому учету (на бухгалтерской или экономической основе) всей их полноты, выявление выгод

представляется менее прозрачной процедурой.²⁷ Ведь природа соответствующих выгод может быть как прямой, так и косвенной, носить производный (вторичный) характер, проявляться стохастическим образом. При ее анализе имеет смысл рассматривать также возможные мультипликативные и акселеративные эффекты на национальную экономику, могущие сопутствовать функционированию рассматриваемых механизмов. В постановочном плане, с учетом комплексности и градуального усложнения международных экономических отношений и внешнеэкономических связей, интересен вопрос о том, какую добавленную стоимость в масштабах национальной экономики способна создать одна денежная единица (доллар США, рубль и т.п.), вложенная в развитие ОЭЗ. До сих пор в известной специализированной литературе не наблюдается наличия моделей, если не дающих ответ, то, по крайней мере, приближающих к осмыслению данного значимого вопроса.

Вместе с тем, в более широком измерении сопоставление преимуществ и недостатков особых экономических зон производится во многих различных плоскостях. С одной стороны, оно затрагивает социальную проблематику, в особенности, регулирование трудовых отношений (вплоть до занятости женщин и несовершеннолетних), вопросы экологии, городского планирования, социальной ответственности бизнеса (резидентов ОЭЗ). С другой стороны, как уже отмечалось, превалирующее значение имеют макроэкономические последствия практики зонирования *talis qualis*, т.е. ее влияние на доходную часть бюджета, уровень занятости, платежный баланс и инвестиционную позицию. При всей важности обозначенных пунктов для цельного видения картины и понимания сути происходящих процессов в рамках настоящей работы акцент делается именно на совершенствовании предпринимательской деятельности в ОЭЗ.

²⁷ При учете на экономической основе, как известно, отдельную расходную статью составляют т.н. издержки упущенных возможностей (альтернативные издержки), возникающие вследствие возможности более выгодных вариантов использования имеющихся ресурсов, в частности, размещения капитала.

С тем, чтобы успешно противостоять вызовам глобализации, правительства отдельных стран склонны использовать механизм ОЭЗ в русле общего курса проводимой ими экономической политики по трем основным сценариям.

Первый предполагает применение данного инструмента для достижения специфицированных макроэкономических целей, как то повышение уровня занятости населения, привлечение иностранных инвестиций и (или) увеличение валютных поступлений, что в конечном счете должно положительно сказаться на состоянии золотовалютных резервов (ЗВР). При данном сценарии обособленность объектов позволяет стране сохранять принципы текущей экономической политики на пространстве остальной ее части, не входящей в состав ОЭЗ.

Второй сценарий раскрывается в концепции особых экономических зон как плацдарма, лаборатории для экспериментов перед проведением структурных реформ, затрагивающих все национальное хозяйство. В таком случае ОЭЗ расцениваются в качестве первых шагов на пути постепенно осуществляемой либерализации в сфере внешней торговли, инвестиционной политики и улучшения общих условий ведения предпринимательской деятельности (бизнес-климата). При этом руководство страны *ceteris paribus* сохраняет за собой рычаги регулирования общей социально-экономической ситуации, по своему усмотрению избирательно воздействуя на скорость и масштаб проводимых рыночных преобразований.

В рамках третьего сценария особые экономические зоны суть инструмент региональной политики, нацеленной на развитие депрессивных или сравнительно отсталых регионов. ОЭЗ призваны дать импульс экономическому росту в данных областях, который может отражаться через систему ключевых социально-экономических индикаторов. Зачастую во главу угла ставится борьба с безработицей, однако в средне- и долгосрочной перспективе целями также могут являться сокращение региональных

разрывов (regional gap), повышение уровня жизни, а также сбалансированное поступательное развитие страны в целом.

На практике разница между тремя описанными сценариями представляется очень тонкой – как на этапе целеполагания и стратегического планирования, так и в процессе реализации проектов. Действительно, отличие первого подхода от второго заключается в основном в дальнейших намерениях правительств проводить либерализацию внешнего сектора. Такие намерения могут меняться в зависимости не только от объективных экономических причин и осознания потребности в структурных реформах, но также от текущих конъюнктурных сдвигов и даже от фаз политического цикла (предвыборные обещания, внутривнутриполитическая обстановка и др.). Более того, страна, изначально воспринимающая ОЭЗ с точки зрения первого сценария, убедившись в действенности принятых мер, может переориентироваться на второй подход и пытаться проецировать (экстраполировать) соответствующую практику на всю национальную экономику. Другим возможным исходом может оказаться ситуация, при которой благодаря успешному внедрению проекта зонирования (например, вследствие существенного сокращения уровня безработицы), его инициаторы могут почувствовать «пагубную самонадеянность» или «головокружение от успехов». Тогда правительство может прийти к выводу об отсутствии необходимости проведения дальнейших реформ, довольствуясь наличием флагмана в виде ОЭЗ.

Во всех описанных сценариях необходимо также не забывать о феномене временных лагов между принятием мер и реальным проявлением их воздействия. Создаваемая сегодня особая экономическая зона вовсе не обязательно будет приносить плоды в корзину общенационального благоденствия (welfare) через 2 года или 5 лет. Пересмотр политики, связанный с отсутствием видимого и ощутимого эффекта в краткосрочном периоде, может *in fine* только еще больше усугубить ситуацию, отсрочить достижение точки безубыточности проекта (break-even point). Впрочем,

ожидание прибыли на протяжении некоторого длительного периода (предположим, 10 лет) также не должно расцениваться в качестве экономически грамотного и оправданного решения, ведь, как и любая стратегия, проект ОЭЗ должен быть увязан с конкретными временными сроками (time-bound), определение которых также есть сложнейшая задача планирования. Так или иначе, ориентированность отдельных участников проекта на скорейшее получение прибыли (резиденты) или достижение иного результата (правительство) – источник конфликта интересов, который *in extremis* может привести к фиаско всего предприятия. Следует помнить, что даже в условиях ускоряющейся глобализации и постоянных изменений геополитического ландшафта особые экономические зоны – всегда и прежде всего долгосрочный проект, для успешной реализации которого требуется четкое следование заранее выбранной и зафиксированной стратегии.

Возвращаясь к рассмотренным сценариям, целесообразно отметить, что их применимость зависит и от такой важной черты современного мирового хозяйства, как развития стран и регионов на разных скоростях (multispeed development). Если для некоторых экономик (в первую очередь, в наименее развитых странах Африки южнее Сахары и Карибского бассейна) первостепенной задачей до сих пор остается проведение индустриализации, то и создание особых экономических зон должно соответствовать данной цели. Для стран с переходной экономикой, где по-прежнему большой удельный вес сохраняется за государственным сектором (например, Восточная Европа) проекты ОЭЗ также нуждаются в адаптации к соответствующим особенностям национальных моделей. Иными словами, не существует универсальных форм механизмов ОЭЗ, могущих быть примененными без каких бы то ни было видоизменений в двух различных странах. В то же время, несмотря на уникальность любого и каждого проекта, определяемую в том числе страновыми особенностями (country-specific issues), в выборе названных сценариев прослеживается определенная закономерность.

Так, крупные развивающиеся страны склонны к опциональному применению первой «анклавной» модели в силу сложности единовременного отказа от протекционистских инструментов в масштабах всего национального хозяйства. Концентрированное использование дефицитных средств и ресурсов путем создания своего рода островков (полисов, оазисов) стабильности и динамичного экономического роста можно рассматривать как субоптимальное решение. Недавними примерами удачного выбора в пользу данной концепции являются ОЭЗ Читтагонг в Пакистане и ОЭЗ Бангалор в Индии.²⁸ В обоих случаях успех реализованных проектов был во многом обеспечен кумулятивным (синергетическим) эффектом от привлечения ПЗИ и упрощения процедур таможенной очистки в отдельно взятом районе.

Что касается пакистанской практики, в ней явно прослеживается положительное влияние полиса аккумуляции прямых зарубежных инвестиций, сформированного в пределах ограниченной территории, на лимитрофные (прилегающие) регионы страны. В результате их притока за счет расширившихся возможностей найма у работников появились стимулы к повышению уровня образования с целью получения рабочего места в «привилегированной» зоне. Таким образом, ПЗИ косвенно способствовали инвестициям в человеческий капитал, являющийся главным производственным ресурсом в современной постиндустриальной экономике. Однако помимо стимулирования данного типа капиталовложений заметную роль также сыграл демонстративный эффект зарубежных инвесторов: оценив выгоды, полученные ими в результате приобретения статуса резидента ОЭЗ, многие пакистанские предприятия также выразили желания принять участие в читтагонгском проекте. Его жизнеспособность в конкретных экономических условиях возросла благодаря эффекту масштаба от совместных усилий местных и зарубежных инвесторов и их взаимовыгодному сотрудничеству в области совершенствования

²⁸ Bangladesh Export Processing Zones Authority (BEPZA) – Chittagong Export Processing Zone – <http://www.epzbangladesh.org.bd/bepza.php?id=cepz>; Karnataka Udyog Mitra – Special Economic Zones –

инфраструктуры ОЭЗ. В настоящее время проект продолжает активно развиваться, индуцируя все большие поступления средств резидентов; о видимом пике (пределе) насыщения пока говорить не приходится.

Индийский же пример показателен тем, что ОЭЗ-анклав вполне способен оказать благоприятное воздействие на целенаправленное развитие отдельно взятой отрасли (информационные технологии). Накопленный опыт свидетельствует об уместности компактного размещения производственных мощностей, при котором положительная динамика целевого сектора отражается на состоянии деловой активности в смежных секторах. Особая экономическая зона становится катализатором модернизации, повышает отраслевые стандарты, содействует переходу производства на качественно более высокий уровень.

В то же время первый сценарий гипотетически может быть чреват тем, что применение механизма ОЭЗ обернется преградой для проведения структурных экономических реформ, замедляя в долгосрочной перспективе темпы экономического роста. При таком развитии событий ОЭЗ будет рассматриваться в качестве «предохранительного клапана», который обеспечивает необходимые валютные поступления для финансирования импорта и смягчает ситуацию на национальном рынке труда. При улучшении соответствующих индикаторов или формальном достижении заранее поставленных целей (например, создание 10000 рабочих мест), правительство может решить, что насущной необходимости в изменениях бизнес-среды нет: их можно либо не проводить вовсе, либо отложить на некоторый срок. По истечении же данного срока, а одновременно с ним и срока предоставления налоговых льгот и (или) действия иных элементов пакета стимулирования резидентов, последние, будучи независимыми в выборе своей дислокации, могут начать в массовом порядке покидать ОЭЗ. В итоге, помимо объективных потерь, государственные органы могут навсегда

упустить возможность использовать данный проект в качестве отправной точки для проведения структурных экономических преобразований.

Если же такой шанс будет сохраняться, то в соответствии со вторым сценарием, определяющую роль будет играть размер и открытость национального хозяйственного комплекса. В теоретическом плане уместно утверждать, что ОЭЗ-«трамплин для реформ» имеет наибольший потенциал для малых открытых экономик. При помощи механизма ОЭЗ иностранный инвестор получает практическую возможность апробировать свои возможности и оценить условия деятельности в данной стране. Высокая мобильность капитала и рабочей силы, а также сравнительно невысокие затраты на коммуникации могут ускорить проведение масштабных программ в случае, если испытания «опытного образца» ОЭЗ увенчаются успехом.²⁹

Практика некоторых развивающихся стран (Никарагуа, Гондурас) подтверждает настоящий тезис.³⁰ В то же время, использование особых экономических зон в качестве лаборатории для исследования и проведения экономических экспериментов доказало свою состоятельность и в двух странах группы БРИКС – КНР и ЮАР.³¹

Наконец некоторые страны тяготеют к применению ОЭЗ для решения задач региональной политики, что обусловлено в большинстве случаев не столько экономическими, сколько социальными и (или) политическими причинами. Подобная подоплека негативно сказывается на эффективности пакета мер, предусматриваемых в проекте ОЭЗ – как на этапе его разработки, так и реализации. Достаточно упомянуть о двух примерах – зоне экономического благоприятствования на территории Ингушетии (1994-1995гг.) и СЭЗ вблизи порта Дакар в Сенегале (1974-1999 гг.).³² В целом,

²⁹ Метафорически ОЭЗ в рамках такого подхода можно назвать первыми ласточками или буреветниками реформ. В случае, если они подобно голубю из ковчега Ноя долетят до суши, реформы проводить стоит.

³⁰ Jamie K. McCallum Export processing zones: Comparative Data from China, Honduras, Nicaragua and South Africa. Working paper No.21 – Industrial and Employment Relations Department, International Labour Office – Geneva 2011 – 23 p.

³¹ Ibidem

³² Потери федерального бюджета менее чем за 1 год существования ингушской ЗЭБ оценивались на уровне 9 млрд. руб. (Апель А., Гуныко В., Соколов И. Обналичивание и оффшорный бизнес в схемах. – СПб., - 2003 г. – С. 119.) Более подробно о российском опыте – в третьей главе настоящего исследования. В числе

следствием такого подхода в чистом виде становится следование нереалистичным ориентирам, при этом сам проект нередко становится «черной дырой» для бюджета, а не стимулом к долгосрочному, устойчивому и поступательному развитию. В моменты серьезных общеэкономических и финансовых затруднений, сопряженных с политическими, призывы к созданию ОЭЗ для сокращения региональных диспропорций становятся неотъемлемой частью широкого политического дискурса. Так, после присоединения ГДР и Западного Берлина к ФРГ (1990 г.) ввиду хозяйственных сложностей, испытываемых т.н. новыми землями, рассматривались варианты создания на их территории особых экономических зон. В дальнейшем данные проекты не получили развития вследствие сложности их осуществления в соответствии с законодательством ЕЭС (после 1992 г. – ЕС).

В данном контексте следует также обратить внимание на то, что и в настоящее время в условиях кризиса еврозоны некоторые эксперты склонны видеть в ОЭЗ один из путей к восстановлению экономики интеграционного объединения. Предложения германской стороны о создании особых экономических зон на территории таких стран, как Греция, Испания и Португалия до настоящего времени продолжают находиться на стадии рассмотрения и не получили широкой политической поддержки, впрочем полностью снимать их с повестки дня представляется преждевременным.³³

Подводя итог анализу взаимосвязей глобализации, новейших трендов мировой экономики и практики создания особых экономических зон, необходимо подчеркнуть, что ОЭЗ также выступают в качестве обучающего инструмента для государственных органов, ответственных за проведение

факторов, обусловивших неудачу дакарской СЭЗ, называется неблагоприятное размещение (12 км от порта), значительный объем и длительность бюрократических процедур (получение разрешений на ведение дела, таможня и проч.), чрезмерные регулирование трудовых отношений (обязательное требование к компаниям нанимать не менее 150 чел.). (Economic development and working conditions in export processing zones: A survey of trends – Milberg W., Amengual M. – ILO working paper, 2008.)

³³ Berlin schlägt Sonderwirtschaftszone vor – Handelsblatt, 25.05.2012 // <http://www.handelsblatt.com/politik/deutschland/krisenlaender-berlin-schlaegt-sonderwirtschaftszone-vor/6675664.html>

экономической политики. С учетом рассмотренных особенностей можно утверждать, что данные объекты являются ценным источником сведений об истинных потребностях предпринимателей. Сравнение практики и бизнес-процессов резидентов и нерезидентов ОЭЗ может стать ключом к пониманию тактических и стратегических задач экономической политики.

Глава II. Особые экономические зоны как институт развития и механизм функционирования ГЧП

2.1. Опыт функционирования ОЭЗ промышленно-производственного направления

В плане первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 г.³⁴ правительством России предполагается (наряду с другими мероприятиями) обеспечить за счет созданных инструментов промышленной политики, включающих механизм государственно-частного партнерства, приток частных инвестиций.

В России использование механизма ГЧП наиболее полно отработано в особых экономических зонах. По предварительным данным, в 2014 г. в ОЭЗ было зарегистрировано 348 резидентов, включая 64 компании с иностранным капиталом из 27 стран мира. Резидентами ОЭЗ заявлено 430 млрд руб. инвестиций, в том числе 118 млрд руб. (27,4%) иностранными компаниями. В федеральном бюджете до 2013 г. ОЭЗ имели свою отдельную строчку. Активный этап развития ОЭЗ связан с принятием Государственной Думой Федерального закона «Об особых экономических зонах Российской Федерации» 8 июля 2005 г. и одобренного Советом Федерации 13 июля 2005 г. В соответствии со статьей 2 Федерального закона 116-ФЗ от 2005 г. «Федеральная особая зона – часть территории РФ, которая определяется Правительством РФ и на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны». В ФЗ-116 дается и определение региональной особой экономической зоны, как части территории субъекта РФ, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности.

³⁴ Утвержден распоряжением Правительства РФ от 27 января 2015 г. № 98-р.

В соответствии с законом ФЗ-116 (в ред. от 30.11.2011 № 365), выделяют следующие федеральные особые экономические зоны: технико-внедренческие, промышленно-производственные, туристско-рекреационные и портовые. Краткая характеристика различных типов ОЭЗ дается в таблице 2.

Таблица 2

Основные экономические показатели особых экономических зон России с 2006 по 2014 г. (за 2014 г. предварительные данные)

Зоны	Количество резидентов	Создано рабочих мест	Фактический объем инвестиций, млн руб.	Объем денежной выручки	Денежная выручка	
					на 1 рубль инвестиций, (руб.)	на одного работника, млрд руб.
Промышленно-производственные:						
ОЭЗ «Алабуга»	41	4504	71291	110491	1,54	24,5
ОЭЗ «Липецк»	29	2460	24148	23941	0,99	9,7
ОЭЗ «Тольятти»	13	306	871	4555	5,2	0,14
ОЭЗ «Титановая долина»	4	10	3	-	-	-
Итого по ОЭЗ ППП	87	7280	96313	138987	1,44	19,1
В целом по технико-внедренческим ОЭЗ	221	4509	22890	19342	0,85	4,3
В целом по туристско-рекреационным ОЭЗ	3	110	1048	125	0,12	0,1
В целом по портовым ОЭЗ	6	24	108	-	-	
Итого по всем ОЭЗ	348	11923	120359	158454	1,32	13,3

Судя по данным таблицы, на конец 2014 г. ОЭЗ «Алабуга» среди всех форм ОЭЗ обеспечила 38% (62%) созданных рабочих мест, объем денежной выручки от реализации произведенной продукции составил 70% (79%), объем налоговых отчислений 52% (76%), объем фактических инвестиций

составил 59% (74%). В скобках указан удельный вес ОЭЗ «Алабуга» среди промышленно-производственных ОЭЗ.

Развитие ОЭЗ во многом зависит от объема получаемых инвестиций. В последние годы предпринимается попытка усилить роль региональных бюджетов в финансировании особых экономических зон. Так, в ФЗ от 13.12.10 № 357 «О федеральном бюджете на 2011 г. и на плановый период 2012 и 2013 годы» закладывалось сокращение бюджетного финансирования инфраструктурных особых экономических зон. Так, если в 2011 г. на все типы зон из федерального бюджета выделялось 15,7 млрд рублей, то в 2012 г. уже 6 млрд, столько же и в 2013 году.

Наряду с бюджетными источниками финансирования значительную роль в развитии ОЭЗ представляют частные инвестиции резидентов. Анализ показывает, что складывается достаточно сложное положение с выполнением обязательств частных инвесторов (таблица 3).

Таблица 3

Соотношение планируемых и фактических вложений частных инвесторов (нарастающим итогом к 2012 г.)

Зоны*	Планируемые инвестиции, млрд руб.	Фактические вложения, млрд руб.	Отношение плана к факту (%)
Промышленно-производственные	73,4	41,8	56,9
Технико-внедренческие	56,4	6,8	12,0
Другие зоны	16,8	2,8	16,6
Всего	146,6	51,4	35,1

*По материалам Минэкономразвития Министерство экономического развития Российской Федерации

www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/doc2012092804

Анализ таблицы 3 показывает, что во всех типах ОЭЗ наблюдается существенный разрыв между заявленными резидентами инвестициями и фактически вложенными в производственный процесс. Лучшее положение

складывается в промышленно-производственных зонах, где более быстрый оборот продукции и выше денежная выручка, что выступает стимулирующим фактором для инвесторов. В лучшей в стране ОЭЗ «Алабуга» соотношение заявленных и выделенных инвестиций составило за 2007-2014 гг. 73,4% (см. таблицу 4 и график 1), что объясняется приходом и вложениями крупных иностранных резидентов.

Таблица 4

Соотношение заявленных и выделенных инвестиций в ОЭЗ "Алабуга",
(млрд руб.)

Годы	Сумма заявленных инвестиций	Сумма выделенных инвестиций
2006	4,4	0
2007	5,1	4,5
2008	5,0	3,3
2010	13,1	3,8
2011	50,0	13,6
2012	10,4	9,0
2013	13,7	21,8
2014 (ожидаем.)	17,6	28,4
Итого	119,3	87,4

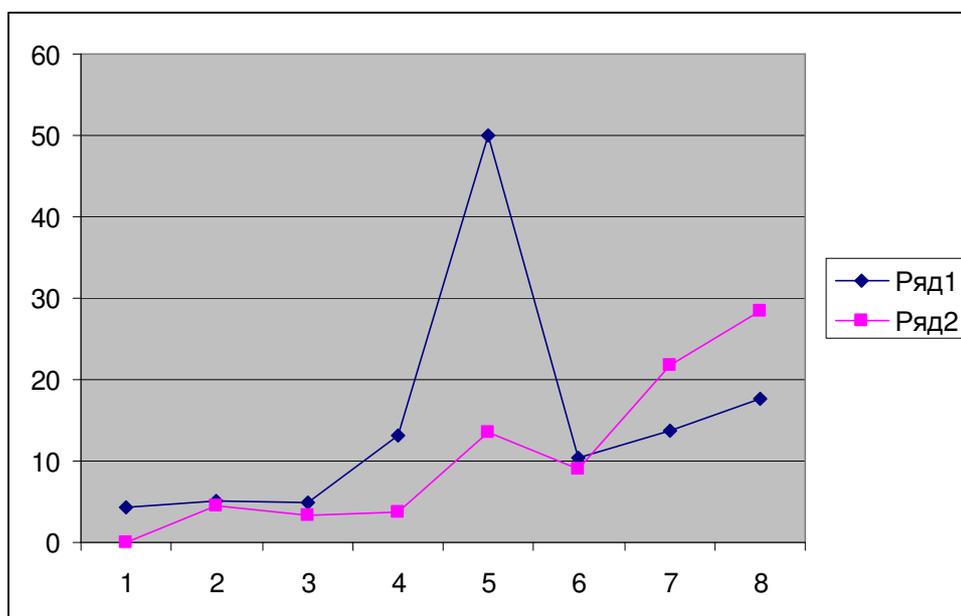


График 1

по вертикали – млрд руб.

по горизонтали – годы (с 2006 по 2014)

Ряд 1 – сумма заявленных резидентами инвестиций, млрд руб.

Ряд 2 – сумма выделенных инвестиций, млрд руб.

Для выяснения тесноты связи между стоимостью произведенной продукции и объемом реально вложенных инвестиций нами был использован корреляционный метод. В этой связи нами из общего количества резидентов ОЭЗ «Алабуга» были отобраны те из них, кто постоянно осуществляет инвестиции и получает продукцию.

Таблица 5

Резиденты ОЭЗ «Алабуга», показатели деятельности которых использованы для определения тесноты связи между инвестициями и валовой продукцией

№	Резиденты ОЭЗ «Алабуга»	Объем произведенной продукции (работ, услуг) на территории ОЭЗ с начала деятельности в качестве резидента, млн руб.	Общий объем осуществленных инвестиций на территории ОЭЗ с начала деятельности в качестве резидента, млн руб.
1	ЗАО "Полиматиз"	2666,98	1404,55
2	ООО "Форд Соллерс Елабуга"	67101,5	19968,4
3	ООО "П-Д Татнефть-Алабуга Стекловолокно"	3607,64	4811,7
4	ООО "Роквул-Волга"	5048	5074,8
5	ООО "Белая Дача Алабуга"	1576,48	1000,48
6	ООО "Эр Ликид Алабуга"	690,04	1723,06
7	ООО "Сария Био-Индастрис Волга"	669,36	1768,03
8	ООО "Кастамону Интегрейтед Вуд Индастри"	1441,38	11133,89
9	ЗАО "Интерскол-Алабуга"	363,96	909,59
10	ЗАО "Тракья Гласс Рус"	1009,88	6771,69
11	ЗАО "Аутоматив Гласс Альянс Рус"	1,3	3370
12	ООО "Алабуга-моторс"	20,1	3,44
13	ООО "Армстронг Билдинг Продактс"	2,83	3841
14	ООО "РМА Рус"	440	1025,93
15	ООО "НТЦ МСП"	41,61	229,4
16	ООО "Вертикаль-Алабуга"	50,28	54,73
17	ООО "Соллерс-Исузу"	9158	216,9
18	ООО "Соллерс-Елабуга"	28853	7555

Для определения тесноты связи была использована линейная форма зависимости и стандартная модель расчета в компьютерной программе Excel. Нами получен коэффициент корреляции 0,8128, что говорит об очень тесной связи между изучаемым показателями, а именно 81% изменения в колеблемости стоимости валовой продукции вызвано изменениями в сумме инвестиций.

Характерной особенностью федеральных ОЭЗ выступает то, что «финансирование создания объектов инженерной, транспортной, социальной, инновационной и иных инфраструктур федеральной особой экономической зоны осуществляется за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов осуществляется в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации». ОЭЗ предоставлены также налоговые льготы и таможенные преференции.

Проведенное в работе обобщение опыта функционирования ОЭЗ в России показал, что наиболее эффективно развиваются промышленно-производственные зоны, позволяющие относительно быстро возмещать затраченные предпринимателями денежные ресурсы. С позиции частного капитала инвестиции вкладываются в те зоны, где капитал быстрее оборачивается. Следует отметить, что и государство выделяет больше бюджетных средств ППЗ, как следствие, такая тенденция отражается на эффективности ОЭЗ. В Законе «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» под промышленно-производственной деятельностью понимаются «производство и (или) переработка товаров (продукции), их складирование и реализация». ППЗ создаются, как правило, вблизи крупных промышленных центров с развитой инфраструктурой и близостью к ресурсной базе.

В соответствии с Законом «резидент федеральной особой экономической зоны, заключивший соглашение об осуществлении промышленно-производственной деятельности в федеральной особой экономической зоне,

обязан осуществить капитальные вложения в сумме не менее чем сорок миллионов рублей... в течение трех лет со дня заключения соглашения об осуществлении деятельности в ОЭЗ». В свою очередь, управляющая компания федеральной ОЭЗ обязуется резидентам обеспечить создание объектов инфраструктуры, предоставить им в аренду земельный участок, заключить договор аренды на имущество, расположенное в границах зоны.

Из общего объема продукции, работ и услуг, произведенных резидентами всех видов зон с начала их функционирования в 2006 г. и по 2013 г., на промышленно-производственные зоны приходится свыше 87%, почти 70% объема налоговых отчислений резидентов и наибольшее количество созданных рабочих мест и объема произведенной продукции.

Расчеты оценки эффективности функционирования особых экономических зон по методике, предложенной Правительством в Постановлении № 491 от 10 июня 2013 г. по показателям количества рабочих мест и объему частных инвестиций (план/факт) показали, что эффективное функционирование отмечается только в ППЗ «Алабуга». В целом же в среднем с 2006 по 2013 г. объем денежной выручки на рубль бюджетных средств составил в промышленно-производственных зонах 74 коп., в технико-внедренческих зонах – 15 копеек.

Лидером среди промышленно-производственных зон выступает ОЭЗ «Алабуга», которая полностью обеспечила резидентов промышленной инфраструктурой. Основные инфраструктурные объекты, такие как энергетические, транспортные, инженерные создаются за счет бюджета и экономят время и деньги резидентов. ОЭЗ «Алабуга» - лидер по привлеченным инвестициям – 84,5 млрд руб. за последние восемь лет. На каждый рубль бюджетных инвестиций приходится свыше трех рублей привлеченных частных средств. Зона обладает отличной инфраструктурой, что позволило, единственной из российских ОЭЗ, войти в топ-40 глобального рейтинга СЭЗ, публикуемого Financial Times.

Наличие инфраструктуры готовых сетей и бесплатное подключение к ним позволяют экономить от 10 до 25% стоимости проекта. Это притягивает иностранных инвесторов. В 2015 г. СП «Форд-Соллерс» планирует запустить первый в России завод по производству двигателей для легковых автомобилей. «Для крупных капиталоемких проектов наличие инфраструктуры обеспечивает значительные преимущества. Так, завод класса «Роквул», занимающий 50 га земли, потребляющий 8 МВт электричества, с оборудованием на 50 млн долл., только на бесплатном подключении к электросетям смог сэкономить порядка 2,9 млн долл., 12,6 млн - на таможенных пошлинах, ежегодная экономия по налогу на имущество превысила 3 млн долл.»³⁵.

Следует отметить, что эффективной работе ОЭЗ «Алабуга» во многом способствует грамотная система регионального законодательства. В Республике Татарстан помимо закона «Об инвестиционной деятельности в Республике Татарстан» принят закон «Об иностранных инвестициях в Республике Татарстан»³⁶. Закон об иностранных инвестициях направлен на стимулирование привлечения иностранных инвестиций путем льготирования налоговых ставок, инвестиционного налогового кредита, корректировки сроков уплаты налогов, конверсии задолженности в акции, льготных условий аренды земельных участков и производственных помещений. Закон предоставляет право иностранным инвесторам на возврат вложенных инвестиций и получение дохода в связи с прекращением инвестиционной деятельности.

В соответствии с принятыми в республике инвестиционными законами инвесторам предоставляются налоговые льготы, гарантии от неблагоприятных изменений законодательства на весь срок окупаемости объекта.

³⁵ «Алабуга»: особый опыт особой экономической зоны. Ж. ЭКО. 2015. № 1. С. 39.

³⁶ URL: <http://mert.tatarstan.ru/rus/index.htm/news/337519.html>

Помимо созданных для ОЭЗ «Алабуга» условий за счет бюджетных источников³⁷ (федеральных и региональных) по созданию производственной инфраструктуры, существенную роль в привлечении отечественных и зарубежных резидентов сыграла система налоговых льгот и таможенных преференций.

Согласно главы 8 ст. 36 Закона об особых экономических зонах (№116-ФЗ от 22 июня 2005 г. с дополнениями 2006-2009 гг.) налогообложение резидентов особой экономической зоны осуществляется в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах, но с изъятиями, которые предусмотрены в Налоговом кодексе РФ. В то же время региональные и муниципальные власти, на территории которых размещены ОЭЗ, могут устанавливать с определенными ограничениями свои дополнительные льготы за счет той части налогов, которые поступают в региональный и муниципальные бюджеты.

Резиденты ОЭЗ, получают налоговые льготы по прибыли, страховым взносам, по земельному, имущественному и транспортному налогам. Территории ОЭЗ предоставлен статус свободной экономической зоны, то есть иностранные товары в пределах ОЭЗ размещаются без уплаты таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость. Экспорт товаров и услуг с территории свободной экономической зоны также осуществляется в режиме свободной таможенной зоны. В ОЭЗ упрощены административные барьеры, проявляющиеся в том, что администрация ОЭЗ стремится работать по схеме «одного окна», защищая бизнес-партнеров от бюрократии и коррупции.

В современных условиях чрезвычайно важно обеспечить правовую защиту налоговых преференций. С этой целью в Законе №116-ФЗ от 2005 г. введена глава «Гарантии, предоставляемые резидентам особых

³⁷ В соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации, «финансирование создания объектов инженерной, транспортной, социальной, инновационной и иных инфраструктур федеральной особой экономической зоны осуществляется за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

экономических зон» от неблагоприятных изменений законодательства РФ о налогах и сборах. В ст. 38 Федерального закона №116-ФЗ отмечается: «Акты законодательства Российской Федерации о налогах и сборах, законы субъектов Российской Федерации о налогах и сборах, нормативные правовые акты органов местного самоуправления о налогах и сборах, ухудшающие положение налогоплательщиков-резидентов особых экономических зон, за исключением актов законодательства Российской Федерации о налогах и сборах, касающихся налогообложения подакцизных товаров, не применяются в отношении резидентов особых экономических зон в течение срока действия соглашения об осуществлении деятельности в федеральной особой экономической зоне».

Опыт функционирования ОЭЗ «Алабуга» показывает, что обеспеченность инфраструктурой в сочетании с налоговыми и таможенными льготами привлекает инвесторов, в том числе и иностранных (см. табл. 6).

Таблица 6

Структура и удельный вес резидентов ОАО «Алабуга» в основных экономических показателях (2014 г.)

Показатели	В целом по ОЭЗ «Алабуга»	Общий объем инвестиций, млн руб.	Денежная выручка млн руб.	Денежная выручка на рубль инвестиций руб.	Инвестиции в среднем на 1 работника, млн. руб.
Создано рабочих мест (всего)	4803	83090	126629	1,52	1,73
в том числе иностранными резидентами	3553	56674	92986	1,64	1,59
Удельный вес иностранных резидентов (%)	73,9	68,2	73,4	-	-
Из них только Нидерланды	2692	31596	69683	2,21	1,17
Удельный вес Нидерландов, %	56,1	38,0	55,0	-	-
Удельный вес Нидерландов среди	75,8	55,8	74,9	-	-

иностранн резидент %,					
Российск резидент ы	1250	26416	33643	1,27	2,11
Их удель ный вес, %	26,1	31,8	26,6	-	-

Судя по данным таблицы, в ОАО «Алабуга» региональные власти создали все условия для привлечения иностранных инвестиций. Их удельный вес в инвестициях ОЭЗ составляет, по данным за 2014 г., свыше 68%, а в структуре их денежной выручки они занимают 73,4%. Среди многочисленных стран иностранных резидентов выделяются Нидерланды, в частности, ООО «Форд Соллерс Елабуга», крупнейший производитель автомобилей и инвестор, занимающий в общей сумме инвестиций 24%, а в денежной выручке зоны 55,0% при том, что все российские резиденты обеспечивают 26,6% общей денежной выручки. Несмотря на то, что все резиденты поставлены в одинаковые экономико-правовые условия для иностранных резидентов характерна более высокая денежная выручка и более низкие затраты на производство продукции. Так в среднем по российским резидентам денежная выручка на единицу инвестиций составляет 1,27, по иностранным инвестициям – 1,64, а по резидентам из Нидерландов – 2,21, при этом более эффективно используются и капитальные вложения.

Рассмотрим более подробно используемые в ОЭЗ «Алабуга» налоговые льготы и таможенные преференции, стимулирующие привлечение частных инвесторов. В целом, исходя из законодательства как федерального, так и регионального, резиденты ОЭЗ освобождены от уплаты налога на прибыль в федеральный бюджет и имеют скидки при уплате этого налога в региональный бюджет. Резиденты вправе применять ускоренную амортизацию, региональное законодательство освобождает их от уплаты налога на имущество, транспорт, землю. Также понижены тарифы страховых взносов для резидентов технико-внедренческих и резидентов туристического кластера, а для промышленно-производственных ОЭЗ только для резидентов,

осуществляющих технико-внедренческую деятельность,. На период с 2012 по 2017 г. тарифы страховых взносов составят 14%, в 2018 г. – 21%, в 2019 г. – 28%.

Таблица 7

Сравнительная характеристика системы налогообложения в России и в особых экономических зонах

Показатели	В среднем по ОЭЗ	В среднем по России
Налог на прибыль*	0-15,5%	20%
Налог на имущество	0%	2,2%
Налог на землю	0%	1,5%
Транспортный налог (руб./л.с.)	0	10-150
Страховые взносы	14**	30%

* В зависимости от ОЭЗ.

** Применяется к резидентам, осуществляющим технико-внедренческую деятельность и резидентам туристического кластера.

Региональное законодательство установило для ОЭЗ «Алабуга» налоговые льготы по налогам, зачисляемым в региональный и местные бюджеты. Так с момента возникновения прибыли резиденты уплачивают в региональный бюджет в течение первых 5 лет – 0%, с шестого года – 5% и с 10-го года – 13,5% (Закон Республики Татарстан от 10.02.2006 № 5-ЗРТ).

По действующему в Республике Татарстан законодательству резиденты ОЭЗ «Алабуга» освобождаются на 10 лет от налога на имущество с момента постановки объекта на баланс; также на 10 лет резиденты освобождаются от налога на транспорт с момента постановки на баланс.

Налог на землю также обнуляется на 10 лет с момента выкупа земельного участка, который возможен только после завершения строительства и регистрации прав собственности. Следует отметить и низкую стоимость аренды земли, 30 тыс. руб. за 1 га в год. После ввода производства в

эксплуатацию резидент получает право выкупа земли под производством всего за 100 тыс.рублей за 1 га.

Конкретным преимуществом ОЭЗ «Алабуга» является режим свободной таможенной зоны освобождающий резидента ОЭЗ от ввозных и вывозных таможенных пошлин и налогов. Таможенный терминал площадью 60 га, оснащенный высокотехнологичным оборудованием, а также система электронного декларирования позволяют осуществить процедуру таможенной очистки груза за три часа. В результате достигается значительное сокращение издержек.

Резиденты ОЭЗ имеют право воспользоваться таможенной процедурой свободной таможенной зоны, при которой не уплачивается ввозная пошлина, НДС. Данная льгота преимущественно используется всеми резидентами в отношении импортного технологического оборудования, ввозимого в ОЭЗ. При этом в соответствии с соглашением от 18.06.2010 «По вопросам свободных, специальных особых экономических зон ...», заключенным между странами-участницами Таможенного союза, резиденты ОЭЗ, зарегистрированные до 2012 года, имеют право на признание товаров, произведенных с использованием иностранных товаров, товарами Таможенного союза при соблюдении критериев достаточной переработки. То есть, резиденты дополнительно, помещая сырье и комплектующие при ввозе в ОЭЗ также не уплачивает пошлину на ранее ввезенные иностранные товары при их вывозе с территории ОЭЗ на территорию Таможенного союза. Данной льготой резидент может пользоваться до 2017 года. Таким образом, в некоторых случаях объем таможенных платежей обеспечивается только за счет таможенного сбора, а сумма, начисленная по таможенной пошлине и/или НДС в случае применения таможенной процедуры СТЗ, отражается в льготах.

В целом по ОЭЗ «Алабуга» с начала деятельности объем льгот по уплате таможенных платежей составил 7,88 млрд руб. (в том числе 2014 г. 2,52 млрд руб., а сумма таможенных платежей, уплаченных резидентами, ставила 11,28

млрд рублей, в том числе в 2014 г. 2,4 млрд руб.). Превышение суммы платежей над льготами (за весь период) составила 30,1%.

Более сложное положение с льготами и выплатой по налогам. За весь период функционирования ОЭЗ резиденты выплатили в бюджеты разных уровней 9,7 млрд руб., а общий объем льгот составил 1,9 млрд руб. (19,6%). Только за 2014 г. объем налоговых платежей резидентов «Алабуга» составил 2,2 млрд руб., а льготы по налогам – 0,6 млрд руб. (27,2%).

Значительный интерес представляет структура налоговых платежей за 2007-2014 гг.

Таблица 8

Структура налоговых платежей ОЭЗ «Алабуга»

Показатели	За 2007-2014 гг.		в том числе за 2014 г.	
	млрд руб.	%	млрд руб.	%
Налоговые платежи	9,7	100	2,25	100
в том числе в %				
в федеральный бюджет	6,96	71,8	1,47	65,3
из них НДС	2,49	25,6	0,85	37,8
в региональный бюджет	0,87	8,9	0,16	7,1
в местный бюджет	0,50	5,2	0,14	6,3
во внебюджетные фонды	1,37	14,1	0,48	21,3

Судя по данным таблицы 8, наибольший удельный вес в налоговых платежах ОЭЗ «Алабуга» занимают платежи в федеральный бюджет (71,8%). Они включают НДС и налог на прибыль.

Налог на прибыль для промышленно-производственных зон в части, зачисляемой в федеральный бюджет, составляет 2%, и 18% отчисляется в бюджет региона. Для резидентов ОЭЗ эта ставка может быть существенно снижена. В ОЭЗ «Алабуга» она в первые 5 лет обнулена. Что касается отчислений в федеральный бюджет, то исключения сделаны только для технико-внедренческих зон – введена ставка налога 0% на срок с 2012 по 2018 гг. (ст. 284 Налогового кодекса РФ, п. 1.2).

Наибольший объем отчислений в федеральный бюджет по ОЭЗ «Алабуга» (примерно 72% всех налоговых платежей) связан с отчислениями НДС,

небольшим количеством резидентов, воспользовавшихся льготой по налогу на прибыль (10 резидентов из 42 – 23,8%), а также имеющимися в Налоговом кодексе обременением, определяющим, что льгота по налогу на прибыль распространяется на прибыль, полученную резидентами только на территории ОЭЗ.

Налог на имущество – региональный налог; устанавливается законами субъектов РФ и не может превышать 2,2%. Резиденты ОЭЗ «Алабуга», как и Управляющая компания, освобождаются от налога на имущество при условии того, что имущество учитывается на балансе резидента зоны. В ОЭЗ «Алабуга» из-за того, что большая часть резидентов находится на разных этапах реализации проекта, льготой воспользовались в 2014 г. только 15 резидентов, это 35,7% их общей численности. Кроме того, налог на имущество имеет ряд обременений, связанных с тем, что льготой можно воспользоваться при условии, что имущество создано или приобретено в целях осуществления деятельности на территории зоны, также расположено и используется в рамках соглашения о создании ОЭЗ.

Транспортный налог так же, как и налог на имущество, устанавливается законом субъекта Федерации и идет на пополнение его бюджета. Судя по таблице 7, отчисления в региональный бюджет составляют почти 9% всех налоговых платежей ОЭЗ «Алабуга». Следует отметить, что транспортный налог для зоны установлен в размере 0% на 10 лет с момента постановки транспортного средства на учет³⁸. В 2014 г. налоговыми льготами воспользовались (по разным причинам 12 резидентов из 42 (28,5%). С транспортным налогом имеются определенные проблемы, связанные с тем, что Налоговый кодекс РФ не предоставляет резидентам ОЭЗ каких-либо льгот. В ст. 361 НК РФ имеются ограничения по использованию этого налога. В этих условиях все остается на усмотрение налоговых инспекций.

Земельный налог используется для пополнения местного бюджета; в 2014 г. в ОЭЗ «Алабуга» он составил 140 млн руб., это 7,1% общей величины

налоговых платежей. Порядок землепользования в ОЭЗ определяется законом и регулируется главой 7 (ФЗ от 30.10.2007 № 240-ФЗ) «Порядок предоставления земельных участков, расположенных в границах особой экономической зоны, и порядок пользования указанными земельными участками». Решением Совета Елабужского муниципального района Республики Татарстан от 25.01.2006 г. № 38 резиденты ОЭЗ освобождены от уплаты земельного налога на 10 лет с момента возникновения права собственности на каждый земельный участок. В 2014 г. льготой по налогу на землю воспользовались только 2 резидента (из 42), выкупивших земельные участки в первом полугодии 2014 г.

Существенную часть налоговых платежей ОЭЗ «Алабуга» занимают отчисления во внебюджетные фонды. В 2014 г. они составили 480 млн руб., 21,3% всех годовых платежей зоны. В соответствии с ФЗ № 272-ФЗ от 16.10.2010 «О страховых взносах в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования, федеральный Фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонд обязательного медицинского страхования» для резидента технико-внедренческих и туристических зон, а также в виде исключения для резидентов промышленно-производственных зон, осуществляющих технико-внедренческую деятельность, установлены до 2017 г. льготы по страховым тарифам в размере 14% при общем по России размере 30%. В дальнейшем тарифы по страховым взносам будут повышаться и к 2019 г. достигнут 28%. Но такая схема должна быть распространена и на все промышленно-производственные зоны. И для этого имеются основания. Так, на запущенном индустриальном парке «Синергия» в ОЭЗ «Алабуга» одним из арендаторов стал резидент ОЭЗ – компания «Интерскол», разместившая там исследовательскую лабораторию по разработке новых сплавов и покрытий для выпускаемых инструментов. Это, по сути, элементы технико-внедренческих зон, позволяющие пользоваться

³⁸ Закон Республики Татарстан от 29.11.2002 № 24-ЗРТ.

льготами по различным страховым фондам, предусмотренными для технико-внедренческих зон.

Функционирующий льготный режим для ОЭЗ, включающий создаваемую за счет бюджета инфраструктуру в сочетании с налоговыми преференциями и таможенными льготами, позволяет снизить затраты резидентам-инвесторам при запуске вновь созданного производства. Согласно данным сайта «ОАО «ОЭЗ» снижение издержек инвесторов ОЭЗ вследствие налоговых преференций составляет до 30%³⁹. Однако, как показал проведенный выше анализ, подавляющая часть предприятий-резидентов не использует всей совокупности льготных условий, которые предоставлены федеральным и региональным законодательством свободной экономической зоне. И это, по нашему мнению, требует решения ряда проблем:

1. Уровень компетенции менеджмента резидентов не обладает соответствующими навыками для оптимизации налоговых систем с целью максимального использования тех льгот, которые предоставляют резидентам. Необходимо расширить подготовку квалифицированных кадров, владеющих налоговыми знаниями, умеющими формировать сети и кластеры, хорошо разбирающихся в механизме ГЧП. Сегодня ни один институт (университет) России не готовит специалистов в этой сфере ГЧП.

2. В условиях кризиса одним из направлений выхода из него будет служить именно широкое использование механизма ГЧП для привлечения инвестиций, в частности, частных. И в этом плане следует расширить стимулирующие функции привлечения частных инвестиций. Целесообразно использовать схему налоговых льгот, используемую в «Сколково», где налоговые льготы на прибыль, имущество, землю установлены на нулевом уровне, но до накопления прибыли в размере 10 млн руб.

3. Режим свободной таможенной зоны действует во всех ОЭЗ (за исключением туристско-рекреационных), иностранные товары размещаются и используются без уплаты таможенной пошлины и НДС, а российские -

также без уплаты вывозной пошлины, но с уплатой акцизов. Однако, согласно письму Министерства финансов⁴⁰, товары, реализуемые резидентами особых экономических зон российским организациям, не являющимся резидентами особых экономических зон, подлежат налогообложению налогом на добавленную стоимость по ставкам в размере 10 или 18 процентов. По нашему мнению, такая система использования НДС реализуемых резидентами ТВЗ товаров в другие регионы России лишает возможности создания кластеров, ибо не стимулирует смежников к приобретению соответствующей продукции, произведенной в ТВЗ.

4. Следует более интенсивно использовать зарубежный опыт привлечения частных инвестиций, особенно иностранных. И в этом плане для России интересен опыт китайских зон. Общие принципы налоговой политики с целью привлечения инвесторов включали: снижение ставки подоходного налога; введение льгот по арендной плате; налогообложение все связано с началом получения прибыли. При инвестировании свыше 5 млн долл. резиденты освобождаются от уплаты подоходного налога.

Доля китайских зон технико-экономического развития в ВВП достигла 5%, в привлечении иностранных инвестиций — 18%, в экспорте продукции — 10,1%⁴¹. Китай сумел добиться от General Motors согласия на размещение в стране корпоративного центра НИОКР и передачу новейших технологических разработок, открыто сделав это условием допуска на свой рынок. Требования по локализации инжиниринговых центров коснулись и таких компаний, как Siemens, Nokia, Lucent, Nortel Hewlett Packard и другим. Следует отметить, что даже вступив в ВТО, Китай сумел избежать прямого запрета на увязывание допуска иностранных инвестиций с требованиями локализации и передачи технологий⁴².

³⁹ <http://www.oao-oez.ru>

⁴⁰ Письмо Минфина РФ 21.01.2008 № 03-07-08/14

⁴¹ Цяньшэн П., Ким В. Опыт китайских зон технико-экономического развития. СПб.: Санкт-Петербургский университет. 2006. С. 3.

⁴² Экономическая наука в современной России. 2010. №4. С. 10.

2.2. ОЭЗ в контексте обеспечения экономической безопасности государства

Экономическая безопасность является одной из важнейших, жизненно необходимых предпосылок существования и развития страны как суверенного единого государства. Применительно к отечественной практике, уместно утверждать, что на протяжении всей истории российской государственности фактор безопасности играл огромную роль, оказывая значительное влияние на проводимую в стране экономическую политику.

В новейшей истории недооценка существующих макроэкономических и внешних угроз во многом способствовала распаду Советского Союза. Безусловно, такое развитие событий было неизбежным, однако при должном отношении к защите интересов народнохозяйственного комплекса можно было бы вполне избежать структурных проблем, до сих пор тормозящих развитие бывших советских республик.

С начала реформирования экономики российское правительство старалось уделить должное внимание проблемам как национальной безопасности, так и экономической безопасности. Уже 05.03.1992 г. был принят закон Российской Федерации «О безопасности» № 2446-1, который определяет безопасность как состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз. В том же 1992 г. был принят Указ Президента Российской Федерации № 547 «Об образовании Совета Безопасности Российской Федерации».

При построении новой системы защиты государственных и национальных интересов правительство ориентировалось в том числе на богатый опыт развитых стран. Учитывая социально-экономические трудности, с которыми столкнулась Россия на начальном этапе перехода от планового хозяйства к рыночной экономике, деятельность создаваемых органов должна была напоминать деятельность Федерального комитета по экономической безопасности (КЭБ), учрежденного в 1934 г. в США. Первостепенное значение в работе КЭБ, в который входили министры труда,

юстиции, финансов, торговли и глава службы по чрезвычайной помощи, уделялось вопросам нормализации и стабилизации социальной обстановки в стране, выработке законодательства о государственном пенсионном обеспечении и социальном страховании безработных.⁴³

Как отмечалось выше, именно к тому же временному периоду (начало 1990-х гг.) относятся первые отечественные инициативы по созданию особых экономических зон. С учетом во многом спорадического и несистемного характера появления данных проектов, вопрос о том, как их реализация способна отразится на решении «задачи номер 1» – обеспечении экономической безопасности – фактически не поднимался.

С другой стороны, с некоторой долей условности уместно говорить о его имплицитной постановке: создание в 1994 г. т.н. зоны экономического благоприятствования на территории Ингушской Республики наряду со стандартными экономическими целями было также призвано разрядить обстановку на Северном Кавказе.⁴⁴ Отрицательный итоговый результат в решении обеих задач вряд ли требует дополнительных пояснений.

Объяснением (безусловно, не единственным) может служить именно отсутствие единого концептуального видения ОЭЗ как элемента системы обеспечения экономической безопасности. Допущение (и тем более стимулирование) развития ОЭЗ без оглядки на стратегические задачи экономической безопасности страны способно привести к экономически и политически негативным последствиям.

Одним из иллюстративных и наиболее показательных примеров служит практика ведения бизнеса в 1990-х гг. в закрытых административно-территориальных образованиях (ЗАО), могущих де-факто быть отнесенными к внутренним оффшорным зонам. Используя систему льгот, предоставляемых на соответствующих территориях, а также множественные недостатки и лакуны правового поля, отдельные хозяйствующие субъекты

⁴³ Пороховский А.Л. Вектор экономического развития. М.: Смена, 2002. с. 116

активно размещали там средства, нередко приобретенные незаконными или «серыми» путями, с целью их последующей легализации. Очевидным образом распространенность подобных нелегальных и семилегальных схем вместо укрепления и консолидации, наоборот, подрывала хозяйственных комплекс и потенциал России.

Не рассматривая подробно внутреннее строение данных механизмов, отметим, что залогом успешного с точки зрения государственной экономической политики функционирования ОЭЗ является их взаимосвязь с комплексом обеспечения экономической безопасности.

В общетеоретическом плане безопасность означает защищенность жизненно важных и законных интересов страны от внутренних и внешних негативных последствий путем создания нормальных условий для устойчивого социально-экономического развития.

Понятие безопасности (в частности, экономической безопасности) – важнейший фактор устойчивости микроэкономической модели. В знаменитой «пирамиде потребностей» или приоритетов А.Маслоу поместил эту категорию на вторую по значимости позицию – важнейшую после удовлетворения физиологических потребностей. В то же время понятие «безопасности индивида» неразрывно связано с понятиями «безопасность общества», «безопасность народнохозяйственного комплекса». Последняя категория имеет сложную структуру и раскрывается, как правило, через три важнейших аспекта:

1) способность экономики поддерживать суверенитет страны и геополитическое положение в мире, самостоятельно определять ее экономическую политику и адаптироваться к новым условиям развития;

2) системную оценку состояния экономики с позиций защиты интересов страны;

⁴⁴ Подробно значение для России проблемы «Север-Юг» с позиций экономической безопасности рассмотрено ниже.

3) готовность институтов власти противодействовать угрозам и вызовам постиндустриального развития путем повышения эффективности и результативности управления и создания благоприятных условий для конкуренции и развития предпринимательства. К этому пункту также может быть отнесена необходимость совершенствования гражданско-правовой системы и борьба с проявлениями теневой экономики.

В связи с вышеперечисленными положениями, говоря о построении конкретного проекта достижения экономической безопасности страны можно использовать следующую общую схему: интересы-угрозы-защита. Интересы суть стратегические объекты жизнеустойчивости общества, экономики, государства. Угрозы – деструктивно-негативные тенденции развития ключевых сфер жизнеустойчивости. Защита – позитивная деятельность по отладке механизмов и инструментов регулирования цивилизованного развития общества и государства. Анализ данных трех составляющих позволяет выработать экономическую стратегию, направленную на достижение конечной цели – безопасности в реальном и финансовом секторах экономики. Обеспечение такого рода безопасности реализуется в диапазоне «выживаемость» – «стабильное поступательное развитие».

Что касается интересов национальной экономики, для разработки детальной стратегии ее принято рассматривать в контексте внешнеэкономической безопасности, безопасности экономических субъектов на мировых рынках, безопасности производства с иностранными партнерами в сфере отношений собственности (внешние аспекты). Говоря о внутренних аспектах безопасности, необходимо упомянуть внутриэкономическую безопасность, безопасность в области структурной политики, безопасность в инвестиционной и научно-технической сферах, техногенные аспекты. Дополнительно следует отметить функционально-ориентированные виды безопасности, такие как транспортная, энергетическая, продовольственная, информационная.

Выявление механизмов защиты интересов от тех или иных угроз – наиболее сложная, относящаяся по своей сути к области нормативной экономики. Помимо классических инструментов (кредитно-денежная и налогово-бюджетная политика) государственные органы располагают достаточно широким набором средств и мер регулирования. К ним, среди прочего, относятся внешнеэкономическая политика, контроль над деятельностью экономических агентов, система государственных заказов и регулирование госсектора. Отдельным инструментом в данном контексте, представляющим первостепенный интерес в рамках настоящего исследования, является практика особого экономического зонирования.

Очевидно, что нередко стремление к экономической безопасности сталкивается с такими неразрешимыми проблемами, как фиаско рынка и фиаско государства. В связи с этим дилемма целей, невозможности преодоления временных лагов являются одними из многих краеугольных камней.

Важнейшим инструментом контроля за уровнем безопасности, своеобразной ариадновой нитью выступают пороговые значения (индикаторы) безопасности реального сектора. Система подобных индикаторов позволяет организовать непрерывный мониторинг и оценивать эффективность проводимых мер. К основным из них относятся показатели объема ВВП, доля обрабатывающей промышленности в общем объеме промышленной продукции, доля затрат ВВП на оборону, инвестиции в основной капитал, уровень износа основных фондов, удельный вес инновационных товаров в общем объеме отгруженных и др. Кроме вышеперечисленных количественных необходимо учитывать еще и качественные показатели, такие как уровень конкурентоспособности продукции, квалификацию кадров, занятых в ведущих отраслях, инвестиционный климат в стране.

Экономическая безопасность и конкурентоспособность, являясь одними из важнейших характеристик хозяйственного комплекса, находятся в

постоянном взаимодействии. В широком смысле под конкурентоспособностью понимают обладание свойствами, создающими преимущества для субъекта экономического соревнования. Все многообразие конкурентных отношений осуществляется на трех уровнях: микро – конкретные виды продукции, производства, предприятия; мезо – отрасли, отраслевые корпоративные объединения предприятий; макро – народно-хозяйственные комплексы межотраслевого типа интеграции. В условиях развитой экономики наблюдается значительное влияние конкурентоспособности на каждом из этих уровней друг на друга. При этом выявлена закономерность: чем более экономически развито государство, тем в большей степени инициатива такого взаимодействия исходит «снизу», т.е. от компаний, находящихся на микроуровне.

Данная закономерность напрямую относится к практике особых экономических зон: в условиях развитых рыночных отношений будущие резиденты принимают деятельное участие в формировании соответствующих проектов (SEZ shaping). Если они не выступают собственно их инициаторами и лоббистами на начальных стадиях (что в настоящее время представимо исключительно в рамках теоретических и идеальных моделей, но не на практике), то, по крайней мере, «подхватывают» данные инициативы, а не ждут пока их «позовут» подключиться к проекту. Именно движение навстречу друг другу государства и бизнеса (причем со стороны последнего, возможно даже с чуть большей скоростью и ускорением) определяет *ceteris paribus* эффективность функционирования ОЭЗ.⁴⁵

В России же данное взаимодействие находится пока на начальной стадии формирования: некоторыми крупными фирмами не до конца осознана необходимость взаимодействия не только с государством, но даже с обществом как таковым. В известной степени их можно охарактеризовать как стоящие в стороне от рассматриваемых инициатив (*aloof firms*), в частности применительно к потенциальным резидентам ОЭЗ (*would-be/prospect SEZ*

residents). Одна из приоритетных и насущных задач государства – восстановление взаимодействия в рамках межуровневой цепочки конкурентоспособности.

Существует множество подходов к оценке конкурентоспособности страны. Как известно, значительный вклад в изучение экономической конкуренции внес профессор кафедры делового администрирования Гарвардской бизнес-школы М.Портер. В соответствии с его теорией конкурентных преимуществ стран, индикаторами международной конкурентоспособности в первую очередь являются производительность труда и доход на душу населения.⁴⁶

В широко известной модели «конкурентного ромба» М. Портера выделяются четыре взаимодействующих составляющих, оценка каждой из которых в совокупности с оценкой связей между ними дает представление о международной конкурентоспособности страны. К ним относятся:

1) факторные условия – природные ресурсы, уровень образования и квалификации, уровень заработной платы;

2) структура, стратегия и конкуренция компаний – количество компаний в отрасли, интенсивность конкуренции, частная и публичная собственность;

3) условия спроса – размер рынка, искушенность потребителя, позиционирование продукта;

4) наличие смежных и поддерживающих отраслей, способных объединяться в т.н. кластеры на горизонтальной и вертикальной основе.

Кроме того при оценке конкурентоспособности не следует забывать о таких экзогенных факторах, как политика правительства и фактор случая (изобретения, технологические сдвиги, ценовые шоки на рынке ресурсов и др.).⁴⁷

⁴⁵ С данной точки зрения вновь подчеркивается принадлежность ОЭЗ к классу ГЧП.

⁴⁶ Портер М. Международная конкуренция. М.: Вильямс, 2000. с. 45

⁴⁷ Там же с.112

Не проводя детальный анализ конкурентоспособности России по данной схеме, заметим лишь, что согласно авторитетному изданию The Global Competitiveness Report, в период 2009-2013 гг. Россия сместилась с и без того скромной 51-й позиции на 64-ю.⁴⁸ Рейтинговый подход к оценке конкурентоспособности дает комплексную оценку конкурентных преимуществ страны. Для адекватного мониторинга изменения конкурентоспособности, формирующей национальную экономическую безопасность, целесообразно использовать следующий комбинированный индекс конкурентоспособности (combined competitiveness ratio):

$$\text{ИК} = 0,35 * K_1 + 0,35 * K_2 + 0,35 * K_3 ,$$

где K_1 - отношение ВВП на душу населения к прожиточному минимуму к аналогичному среднемировому показателю (отражает реализованные конкурентные преимущества страны);

K_2 - отношение средней доли затрат на гражданскую науку в ВВП страны за последние пять лет к аналогичному среднемировому показателю (отражает научно-технический потенциал страны);

K_3 - Индекс развития человеческого потенциала (характеризует состояние трудовых ресурсов страны).

Представляется, что образование особой экономической зоны способно повлиять на изменение каждого из трех вышеуказанных показателей, причем как положительно, так и отрицательно. Возможности и перспективы адекватной и состоятельной количественной оценки данного влияния рассмотрены ниже.

Что касается влияния ОЭЗ на уровень конкурентоспособности национальной экономики, большинство проектов так или иначе все же ориентированы на внешний сектор. Таким образом, уместно говорить о роли и значении особых экономических зон в укреплении позиций страны на международной экономической арене и, следовательно, в повышении уровня

⁴⁸ Всемирный Банк: The World Competitiveness Report 2009-2010 // <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>; The World Competi-

ее международной конкурентоспособности. В то же время, существование такого рода проектов прямым и косвенным образом влияет и на внутреннюю конкурентоспособность, т.к. часть продукции, производимой на территории ОЭЗ, может также в соответствии с определенными условиями направляться на внутренний рынок.⁴⁹

Более того, в плане конкурентной политики соперничество между резидентами отдельных ОЭЗ также может стать объектом внимания с точки зрения повышения общего уровня конкурентоспособности страны. Интерес представляет рассмотрение данной проблематики в ключе антимонопольной политики и мер, направленных на поддержание «здоровой» для рыночных условий конкурентной среды.

Существуют две противоположные точки зрения на целесообразность стимулирования внутренней конкуренции в рамках усилий по достижению международного конкурентного преимущества. С либеральных позиций, задача государства – обеспечивать протекание честной конкурентной борьбы на всех уровнях национального хозяйства. В то же время, представители более консервативных кругов (например, Б.Н. Кузык) полагают, что «внутренняя конкуренция при нынешнем состоянии нашей экономики в целом и отечественного оборонно-промышленного комплекса в частности абсурдна».⁵⁰ По мнению Б.Н. Кузыка, отечественные компании, вышедшие на мировой рынок и сумевшие на нем удержаться, должны интегрироваться с тем, чтобы завоевать устойчивые позиции и приобрести долгосрочные конкурентные преимущества. Задача правительственных органов, согласно исследователю, – содействовать такого рода интеграции, «закрывая глаза» на опасность возникновения монополий.

С одной стороны, такая позиция оправдана, поскольку не стоит предотвращать органическое и присущее мировой практике возникновение

tiveness Report 2013-2014 // http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf

⁴⁹ Например, в рамках функционирования рассмотренных в первой главе настоящего исследования торговых зон в терминах типологии МОТ.

⁵⁰ Кузык Б.Н. Внутренняя конкуренция абсурдна // Коммерсантъ. 2004. 20 апр. с.20

на российской почве ТНК (из ныне существующих компаний таковыми можно назвать около 10 всем известных флагманов российской экономики).

С другой стороны, ТНК все больше и больше превращаются в независимых игроков на мировой арене (причем не только экономической), и их интересы далеко не всегда совпадают с государственными, а значит, могут представлять угрозу для экономической безопасности страны. Ввиду существующих теоретических противоречий, еще более сильно отражающихся на деловой практике, в РФ в принципе отсутствует общенациональная конкурентная стратегия. Данное обстоятельство серьезно осложняет положение страны на мировом рынке, равно как и ситуацию на внутреннем.

От положительного разрешения этой задачи во многом зависит экономическая безопасность страны. История знает немало примеров (послевоенная Германия и Япония), когда четко сформулированная конкурентная стратегия (своего рода «национальная экономическая идея») позволяла странам не только выйти из тяжелейшего положения, но и обеспечить сравнительно быстрый экономический подъем.

В части функционирования механизмов ОЭЗ существующее положение дел можно в целом также назвать двояким, притом, что и данная проблематика характеризуется высокой степенью актуальности. Каким образом следует формировать конкурентную среду в пределах особой экономической зоны – вопрос, от которого непосредственно зависит формат каждого конкретного проекта, равно как и общая идеология практики ОЭЗ. Сопряженной темой видится выстраивание конкурентных отношений между резидентами одной ОЭЗ: следует ли им вообще конкурировать, или же двум предприятиям в той или иной степени одинакового профиля не место на одной особой экономической территории?

По нашему мнению, нет причин для того, чтобы в пределах ОЭЗ возводились барьеры для развития нормальной рыночной конкуренции между резидентами. Создание искусственных «тепличных» условий,

особенно когда они принципиально противоречат основам функционирования рыночной экономики, как показывает практика, достаточно редко приводит к желаемым результатам. Значение ОЭЗ как площадки для соперничества между ее резидентами не следует недооценивать. Такая конкурентная борьба позволит произвести «естественный отбор», выявить сильнейших игроков, действительно достойных получения льгот и иных преференциальных условий, предоставляемых в соответствии с проектом ОЭЗ. Думается, что в конечном итоге подобная концепция способна благотворно отразиться на состоянии конъюнктуры и привести к повышению уровня общей экономической безопасности. Разумеется, что чем больше ОЭЗ разных типов функционирует в стране, тем выше при прочих равных условиях будет уровень конкуренции между ними.

Для измерения последнего допустимым видится применение стандартных индикаторов, в частности индекса Лернера и индекса Герфиндаля (Герфиндаля-Хиршмана). Адаптация расчета данных показателей к ОЭЗ не требует существенных экономико-математических изысканий, однако сбор статистической информации для межстранового или анализа данных или временных рядов, скорее всего, будет сопряжен с масштабными техническими трудностями.

Основываясь на эмпирических оценках и имеющихся публикациях⁵¹, в которых рассматривается тематика конкуренции между ОЭЗ как таковыми можно утверждать, что в настоящее время вышеуказанные показатели могут иметь наиболее высокие значения для Китая.⁵²

Гипотеза о лидирующем положении Китая с точки зрения уровня развития конкуренции между различными ОЭЗ, безусловно, требует верификации. Для ее грамотного проведения представляется обоснованным

⁵¹ Jin Wang, LSE. The Economic Impact of Special Economic Zones: Evidence from Chinese Municipalities // Journal of Development Economics Volume 101, March 2013, p. 133–147

говорить о совокупности рассматриваемых объектов как об отраслевом рынке, т.е. ввести понятие рынка ОЭЗ данной конкретной страны.⁵³ Впоследствии, экстраполируя такой подход на все предметное поле исследуемых объектов, можно также оперировать аксиоматическим и едва ли требующим дополнительного толкования понятием «мировой рынок ОЭЗ», ведь для потенциальных иностранных резидентов выбор между различными вариантами базирования (скажем, РФ или КНР) по большому счету ничем не ограничен. Конкурентные позиции стран в таком международном измерении также будут напрямую связаны с уровнем их экономической безопасности.

В итоге имеем трехуровневую структуру для оценки конкурентной среды особых экономических зон:

- 1) конкуренция между резидентами заданной ОЭЗ;
- 2) конкуренция между ОЭЗ в заданной стране;
- 3) конкуренция между странами на мировом рынке ОЭЗ.

Квантификация же характеристик конкурентной среды особых экономических зон, обозначенная здесь в постановочном ключе, представляется одной из актуальных практических задач, решение которой сможет дать ключ к более глубокому пониманию роли ОЭЗ в обеспечении экономической безопасности государства.

Механизм ОЭЗ следует использовать с обязательной оглядкой на открытость экономики. При таком использовании зонирования оно способно работать в режиме дополнительного «клапана» или «вентиля» экономической безопасности (safety valve), поскольку позволит в зависимости от текущих приоритетов и задач государственной экономической политики, определяемых конъюнктурными сдвигами,

⁵² Более подробно в сжатой и лаконичной форме данные особенности изложены в экспертном комментарии специалиста МГИМО (У) МИД России Е.Я. Араповой: Арапова Е.Я. В Шанхае открыта свободная экономическая зона, 10.10.2013 г. Портал МГИМО// <http://www.mgimo.ru/news/experts/document242197.phtml>

⁵³ Такое видение соответствует методологии, представленной в работах Л.В.Роя и В.П. Третьяка (например, Рой Л.В., Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков: Учебник. – М. ИНФРА-М, 2008), являющихся одними из ведущих отечественных исследователей в данной области.

регулировать степень открытости национального хозяйства путем тонкой настройки (fine tuning).

Таким образом, изучение ОЭЗ в рассматриваемом контексте «с привязкой» к отдельным секторам и сегментам экономики – залог его практической значимости. В то же время, с учетом необходимости достаточно подробного описания отдельных и частных деталей отраслевой специфики, нам представляется методологически целесообразным «вынести за скобки» данный элемент анализа, изложив его в Приложении 1 к настоящему исследованию.

2.3. Количественная оценка влияния ОЭЗ на экономическую безопасность

Как отмечалось в предыдущем параграфе, функционирование ОЭЗ способно иметь существенное влияние как на отдельные аспекты экономической безопасности, так и на ее общий уровень. Вместе с тем и до настоящего времени данному типу влияния исследуемых объектов на национальный хозяйственный комплекс не уделялось должного внимания в профильной специальной литературе. При наличии множества смежных исследовательских, публицистических и даже научно-популярных работ разного качества, в явном виде данная проблематика «остается за кадром».⁵⁴ Системное рассмотрение такой взаимосвязи полностью соответствует целям и задачам настоящего исследования и должно опираться на базовые принципы квантификации экономической безопасности.

Важнейший инструмент, используемый для защиты интересов страны в сфере экономики, – пороговые значения экономической безопасности,

⁵⁴ Одной из немногих недавних работ, в которых непосредственно поднимаются вопросы соотношения экономической безопасности, теории и практики зонирования, является статья Райнхардт Р.О. Офшоры: «острова сокровищ» или геополитические ловушки – Финансовый бизнес – № 4, 2013 – с. 57-60. Тем не менее, в ней анализ рассматриваемой взаимосвязи ограничивается оффшорными зонами (т.е. ОЭЗ финансового сектора в терминах настоящего исследования, введенных в главе 1). Внимание же свободным

которые представляют собой предельные величины социально-экономического состояния, несоблюдение которых затрудняет нормальное функционирование экономики. В сущности, при анализе такого рода показателей используется стандартный для экономической науки прием соотношения предельных значений. Суть его состоит не только в том, чтобы принимать некоторые меры, когда соответствующее значение исследуемого показателя зашкаливает, переходя за определенную границу, подобно термометру в экспериментальной лаборатории. Основная задача – выявить (нередко эмпирическим путем) такой прирост показателя, находящегося на определенном уровне, при котором в процессе происходит качественный сдвиг, изменение совокупной ситуации. На микроуровне аналогией может служить сравнение предельного дохода и предельных издержек, к которому прибегает экономический агент (предприниматель) при принятии решения о расширении производства.

Важное требование к перечню пороговых значений – достаточно полное отражение национальных интересов страны во всех важнейших сферах экономики. Приведем основные группы таких показателей, сформированные по принципу тематических разделов макроэкономики:

- 1) Структурные: объем ВВП, доля в нем различных секторов (сельское хозяйство, промышленность, сфера услуг, отдельно – комплекс ВПК), показатели динамики для данных величин;
- 2) Показатели, связанные (прямо или косвенно) с проводимой кредитно-денежной политикой (монетарные): уровень инфляции, инвестиционный климат, развитость финансового сектора и его связь с реальным, уровень безработицы (по методологии МОТ), уровень монетизации (M2);
- 3) Налогово-бюджетные (фискальные): государственный внутренний и внешний долг, доля расходов на обслуживание и погашение

экономическим зонам (соответственно, ОЭЗ реального сектора) в данном контексте названной статьи не уделяется.

государственного долга в общем объеме расходов федерального бюджета, дефицит федерального бюджета, объем золотовалютных резервов;

- 4) Социальные: коэффициент Джини (или децильный коэффициент, используемый РОССТАТ), отношение среднедушевых денежных доходов населения к прожиточному минимуму, индекс человеческого развития;
- 5) Внешнеэкономические: объем экспорта и импорта, сальдо внешнеторгового баланса, коэффициент покрытия импорта экспортом, доля страны в мировом товарообороте, динамика перечисленных показателей.

Кроме того, к данным индикаторам добавляются еще и специальные, непосредственно связанные с безопасностью по отдельным отраслям (энергетическая, сырьевая, продовольственная, транспортная и др.), о которых говорится в Приложении 1. К ним, в частности, относятся: доля инновационной продукции в приоритетных отраслях промышленности и сельском хозяйстве, отношение запаса полезных ископаемых к объемам погашения их в недрах, доля продовольствия, поступившего по импорту, в общем объеме продовольственных ресурсов и т.п.

Следующий этап защиты национальных интересов – учет проблем экономической безопасности при формировании государственной экономической политики и разработке основных направлений социально-экономического развития страны, особенно в долгосрочном периоде. При разработке такой стратегии должны вырабатываться меры по отражению наиболее вероятных угроз экономической безопасности. Таким образом, это именно тот этап, на котором регулирующие органы и аналитики используют метод вероятностного анализа.

Необходимо обратить внимание на то, что применение некоторых пороговых значений более эффективно в процессе разработки краткосрочных и среднесрочных прогнозов развития страны и проектов государственного

бюджета. Эффективность данного инструментария во многом зависит от гибкости того или иного индикатора, возможности относительно быстро воздействовать на него с учетом влияния его на остальные.

Известно, что политика, направленная на изменения показателей 2-й и 3-й групп (например, посредством снижения/повышения ставки рефинансирования или ставки обязательного резервирования банков), способна дать результат (к сожалению, не всегда желаемый) в краткосрочном и среднесрочном периодах. В то же время, структурная перестройка, связанная с переменной показателей 1-й и 4-й групп, требует значительно больших временных затрат.

В связи с этим возникает важная организационная задача – определение четких компетенций, функций, ответственности, делегирования полномочий федеральных и региональных органов исполнительной власти и их взаимодействия при выработке и реализации мер по обеспечению экономической безопасности.

Очевидно, что слаженная работа данных звеньев системы способна не только поддерживать некоторый минимальный уровень экономической безопасности, но и создавать условия для его постепенного, градуального и, главное, устойчивого повышения.

Как было сказано выше, значение особых экономических зон для экономической безопасности любой страны, в которой такая практика имеет место, не следует недооценивать. Таким образом, в качестве дополнения к рассмотренной схеме, имеет смысл применять следующую схему количественной оценки показателей, связанных с ОЭЗ:

- 1) Общее число ОЭЗ в стране (K), в том числе оффшорные экономические зоны (K_1) и свободные экономические зоны (K_2);
- 2) По каждой ОЭЗ – число резидентов (R),⁵⁵ для каждого из которых – финансовые характеристики (совокупный объем активов (A),

⁵⁵ Нижеперечисленные показатели следует отдельно рассматривать для двух групп резидентов (инвесторов) – отечественных (1 – dom) и иностранных (2 – for).

ежегодная совокупная прибыль до (P) и после налогообложения (PaT)), количество лет, на протяжении которых резидент уже работает (Past) и намерен продолжать работать на территории ОЭЗ (Fut); объем первоначальных инвестиций в ОЭЗ (Inv_R);

- 3) Для государства – накопленный опыт по особому экономическому зонированию (Y – число лет после вступления в силу действующей нормативно-правовой базы по ОЭЗ), объем ежегодных налоговых поступлений от резидентов ОЭЗ (T), объем первоначальных инвестиций в ОЭЗ (Inv_S), объем «недополученных» поступлений в бюджет за счет предоставления льгот и преференций резидентам (UP – unearned income);
- 4) Для каждой ОЭЗ как субъекта МЭО и международной торговли: объем товаров и услуг, произведенных в пределах ОЭЗ (GS), из них экспортируемых (GS_{exp}) и поступивших на внутренний рынок (GS_{dom}); добавленная стоимость VA (для отечественных резидентов VA_{dom} и VA_{for} для иностранных).

Это минимальный набор количественных характеристик, на основе которых может и должна производиться оценка влияния ОЭЗ на развитие национального хозяйственного комплекса.

Необходимо отметить, что в идеальной ситуации, с учетом высокого уровня развития и возрастающего значения в современных прикладных макроэкономических исследованиях экономико-математического аппарата, решение такого рода задач следует проводить с использованием численных, в частности статистических и эконометрических методов. В настоящее время таких исследований в открытом доступе практически нет, а имеющиеся носят разрозненный и несистематичный характер.⁵⁶

Поскольку сама по себе такая постановка задачи выходит за границы круга вопросов, изучаемых в настоящей работе, ограничимся обозначением

⁵⁶ Из наиболее значимых среди них можно выделить уже цитируемое сочинение китайского исследователя Jin Wang, LSE. The Economic Impact of Special Economic Zones: Evidence from Chinese Municipalities.

данного бесспорно перспективного, на наш взгляд, направления дальнейших практических и теоретических изысканий. В изучаемом же контексте определим характер влияния элементов вышеописанной матрицы показателей ОЭЗ на экономическую безопасность.

Говоря о первой группе индикаторов, наиболее простых по своей сути как с точки зрения анализа и понимания, так и в плане сбора статистической информации, следует обратить внимание на структурное соотношение K_1 и K_2 . Думается, что число оффшорных и свободных экономических зон в общем количестве ОЭЗ должно, во-первых, быть сбалансированным, и, во-вторых, соответствовать масштабному соотношению реального и финансового секторов рассматриваемой экономики. В противном случае дисбаланс можно отнести к факторам, негативно (при прочих равных условиях) влияющих на уровень экономической безопасности. С другой стороны, с учетом стимулирующей природы ОЭЗ, гипотетически представима ситуация, при которой, например, оффшорные зоны, создаются в стране с относительно неразвитым финансовым сектором именно с целью придания соответствующего импульса последнему. В то же время, в нормативном экономическом ключе чрезмерное обращение к внутренней оффшорной практике в данном случае едва ли представляется оправданным. Как бы то ни было, полное отсутствие одной из двух категорий ОЭЗ на экономическом ландшафте страны при абсолютном превалировании другой способно привести к снижению уровня экономической безопасности.

С целью формализации, являющейся неременным атрибутом адекватности применения количественных методов в исследуемой области, на данном этапе уместно говорить о диапазоне пороговых значений 0,3-0,7 для соотношений K_1/K и K_2/K , что является в общем случае приемлемой зоной с позиций безопасности национального хозяйства. Разумеется, здесь, как и при дальнейшем изучении представляющих интерес индикаторов, необходимо обязательно в каждом конкретном случае учитывать страновую специфику (country specific issues).

Что касается второй группы показателей, основной задачей представляется не столько рассмотрение каждого резидента в отдельности, сколько получение сводной, агрегированной информации в масштабах сначала одной ОЭЗ, затем всей страны. Абсолютные стоимостные показатели A , P , PaT нужно исследовать в динамике, с ориентацией на реперные точки временного ряда, характеристиками которого являются значение $Past$ и Fut . Помимо этого, имеет смысл изучение изменений во времени отдельных относительных показателей, таких как

- P/A (прибыль на единицу активов);
- $(P-PaT)/A$ (налог на единицу активов);
- P/Inv_R (прибыль на единицу начальных инвестиций);
- $(P-PaT)/Inv_R$ (налог на единицу начальных инвестиций).

Также наряду с вышеназванными, можно рассчитывать и анализировать иные производные коэффициенты, используемые в финансовом анализе, однако, по нашему мнению, именно эти позволяют наиболее объективно оценить «в первом приближении» влияние состояния деловой активности на территории ОЭЗ на уровень экономической безопасности. Связь предельно проста: при отклонении указанных показателей от средних для данной экономики их более высокие значения будут свидетельствовать о большей эффективности функционирования предприятий на территории ОЭЗ, чем за ее пределами (в среднем по стране) и наоборот.

Следует также уделять должное внимание текучести резидентов ОЭЗ, которое можно проследить на основе данных первой и второй групп. Чем выше данный показатель, тем в большей степени функционирование ОЭЗ можно назвать неустойчивым и подверженным конъюнктурным колебаниям. В конечном счете, такая уязвимость проецируется и на общую уязвимость (*vulnerability*) экономической системы, в рамках которой функционирует ОЭЗ и неотъемлемой частью которой при всей своей специфике она является.

Итак, сравнение рассмотренных показателей дает первоначальное представление об их влиянии на уровень конкурентоспособности и безопасности экономики. Их мониторинг следует производить на регулярной и постоянной основе, причем необходимую первичную информацию должен предоставлять специализированный орган, координирующий вопросы, связанные с ОЭЗ. В современной российской практике это МЭР, однако в качестве дополнительного, независимого источника информации, а также органа, производящего обработку данных, необходимо иметь в виду проект РОСОЭЗ (ОАО «Особые экономические зоны»)⁵⁷.

Аналогичным образом обстоит дело с количественным анализом, для чего необходимо производить расчет относительного показателя T/Inv_S . Как явствует из экономического смысла, данный коэффициент показывает, сколько налоговых поступлений приходится на одну единицу (рубль, доллар США и т.п.) государственных инвестиций в особую экономическую зону. Соответственно, по мере возрастания данного показателя становится выше также и отдача для государства от ОЭЗ, что в конечном итоге может способствовать повышению уровня экономической безопасности. При этом, как и в предыдущем случае, слишком резкое (например, двоекратное и более) различие в отдаче (доходах) от государственных инвестиций в ОЭЗ может служить тревожным сигналом, диктующим необходимость тем или иным образом сгладить и уравновесить ситуацию.

Кроме того, практический интерес представляет сопоставление показателей второй и третьей групп (как в исходном виде, так и их производных). В частности речь идет о следующих величинах:

- $T/(P-PaT)$ – соотношение бюджетных поступлений от компаний-резидентов ОЭЗ и налогов, ими уплачиваемых;

⁵⁷ Подробная информация о данном проекте представлена на его официальном сайте: <http://www.russez.ru/oez/>. Его не следует, впрочем, путать с Федеральным агентством по управлению особыми экономическими зонами (РосОЭЗ) — федеральным органом исполнительной власти России, существовавшим в 2005—2009 гг., и находившимся в ведении МЭР. Впоследствии данный орган был упразднен по указу Президента <http://news.kremlin.ru/acts/5660>.

- UP/PaT – соотношение «недополученных» государством доходов в результате действия льготного и преференциального режима для компаний резидентов ОЭЗ, и их прибыли после налогообложения;
- Inv_S/Inv_R – соотношение первоначальных и далее ежегодных государственных и частных инвестиций в проект ОЭЗ.

В идеальной и гипотетической ситуации первый коэффициент должен быть равен 1. В реальной действительности это далеко не всегда так, причем дело осложняется не только трудностями технического характера при формировании статистической базы.⁵⁸ В некоторых случаях (как отечественной, так и зарубежной практики) приходится открыто констатировать нецелевое расходование средств со всеми вытекающими отсюда последствиями. Не секрет, что проекты, в рамках которых переплетаются интересы, с одной стороны, частных лиц, распоряжающихся собственными финансовыми средствами, и, с другой стороны, государственных служащих, управляющими казенными (не своими собственными) активами, нередко характеризуются сравнительно высокой коррупциогенностью. К сожалению, склонность к оппортунистическому поведению и коррупции свойственна и некоторым недобросовестным агентам, стремящимся стать резидентами ОЭЗ и иногда в этом преуспевающим. Значение указанного показателя могут свидетельствовать о масштабе данного явления, подрывающего государственную экономическую безопасность. Стремление и приближение данного значения к 1, наоборот, знаменует положительный тренд с точки зрения борьбы с коррупцией, как одним из «первородных грехов» экономики.

Соотношение дополнительных доходов, которые могли бы быть получены государством в отсутствие специального преференциального режима на территории ОЭЗ, и прибыли резидентов также имеет

⁵⁸ Показатель числителя рассчитывается государственными органами – налоговыми, следящими за исполнением бюджета в порядке, закрепленном основным законом страны – Конституцией. Показатель знаменателя – самими компаниями. При этом зачастую имеет место расхождение между отдельными

непосредственное отношение к эффективности функционирования исследуемых объектов и *in fine* экономической безопасности. При несоответствии полученного одними и не- или недополученного другими субъектами правоотношений в рамках ГЧП, уместно говорить о возникновении издержек по типу мертвого груза (*deadweight loss*). Чем выше данная диспропорция, тем сильнее она подтачивает безопасность национального хозяйственного комплекса. Определение критических значений такого показателя возможно только на основании межстрановых сравнений и анализа временных рядов для отдельной страны, причем желательно с большой выборкой и длинной ряда соответственно.

Наконец, соотношение государственных и частных инвестиций предстает в виде отражения структуры финансирования ОЭЗ, что напрямую сопряжено с ее проектными и, в частности, инвестиционными рисками. С позиций государства, предполагается, что по мере развития проекта данный показатель должен демонстрировать убывающую динамику. В терминах управления рисками (*risk management*), такое его поведение будет означать перенос основных рисков с государства на частных инвесторов (резидентов). Иными словами, для государства проект ОЭЗ как частный случай проекта ГЧП должен становиться все более безопасным. Данный процесс тоже должен проходить не резко и скачкообразно, но постепенно. В противном случае уместно говорить об излишней концентрации риска на одном субъекте, что противоречит базовым аксиомам риск-менеджмента о необходимости его равномерного распределения во времени и пространстве с целью снижения на основе синергетического эффекта.⁵⁹

Четвертое – наиболее глобальное – рассмотрение ОЭЗ в контексте современной системы международных экономических отношений подразумевает определение взаимосвязи между функционированием ОЭЗ и

принципами и процедурами налогового и бухгалтерского учета, что в итоге приводит к обозначенным расхождениям.

степенью открытости экономики, которая, в свою очередь и как уже отмечалось, оказывает прямое воздействие на состояние экономической безопасности. Род взаимосвязи вполне понятен: чем выше отношение GS_{exp} к GS , тем более ОЭЗ «открывает» экономику, позволяя своим резидентам участвовать в международном товарообмене. О том, как это влияет на национальную безопасность в зависимости от иных структурных характеристик экономики, было сказано в предыдущем параграфе. Не лишено смысла также сравнение GS_{exp} и общего объема экспорта данной страны, выделение в нем реэкспорта, определение товарной и географической структуры и т.д., презюмирующее, однако, уже более детальный анализ статистических данных.⁶⁰

Наконец, критерий добавленной стоимости (value added) может также быть применен для анализа эффективности работы резидентов ОЭЗ и объекта в целом. Низкие значения VA отражают недостаточную эффективность ОЭЗ, которая в таком случае, скорее всего, используется преимущественно не для производства товаров и оказания услуг, но, например, для различного рода налогооптимизирующих схем (последнее особенно актуально для оффшорных зон).

Наряду с этим весьма важно и соотношение VA_{dom} и VA_{for} , поскольку доминирующее положение иностранных резидентов и существенное отставание от них отечественных негативно сказывается на автономии национального хозяйства и его конкурентоспособности.

Так или иначе, положительная динамика в виде повышательного тренда общей добавленной стоимости, созданной на территории ОЭЗ, может рассматриваться в качестве фактора укрепления экономической безопасности

⁵⁹ Более подробно отдельные аспекты проблематики риск-менеджмента особых экономических зон рассмотрены в статье: Тазутдинов И.Р. Особые экономические зоны в контексте управления рисков инновационного развития российской экономики – Управление риском № 3, 2013 – с.40-45

⁶⁰ Релевантной формулировкой задачи в таком контексте представляется вопрос о том, как практика особого экономического зонирования и функционирование ОЭЗ влияет на структуру, объем и динамику мировой торговли, а также международного движения капитала (инвестиционные процессы). Такая постановка является достаточно масштабной и амбициозной с точки зрения практической реализации. Однако, с учетом того, что, как известно, «дорога в тысячу ли начинается с одного шага», первым шагом на данном пути могло бы стать именно изложенное в настоящей работе сравнение искомых коэффициентов.

страны.

Глава III. Направления, пути совершенствования и оптимизации ОЭЗ

В процессе своего становления ОЭЗ прошли достаточно длинный исторический путь. Прототипы существовали задолго до появления концепции ОЭЗ как атрибута нынешних социально-экономических реалий, и соотносились с характерными для соответствующего периода времени моделями национального хозяйства. Притом, что они, безусловно, несли на себе формальный отпечаток последних, вопрос об их органичном вpletении в канву имевшихся социально-экономических моделей является открытым и небесспорным.

В рамках настоящей работы, в соответствии с ее целями и задачами, остановимся лишь на обзоре и краткой характеристике некоторых отдельных этапов, рассмотрение которых может иметь практическое значение для дальнейшего понимания пути их развития.

В первую очередь, обращаясь к наиболее отдаленной ретроспективе, следует упомянуть весьма распространенный в прошлом и сохранившийся до настоящего времени институт монастырей. Еще одним объектом, представляющим интерес для анализа механизмов, содержательно напоминающих ОЭЗ, однако формально не называемых таковыми, является Немецкая слобода в Москве. К характерным особенностям данного образования следует отнести: территориальную обособленность, специальный административно-правовой режим и орган управления, особый статус резидентов, налоговые льготы, а также иные экономические стимулы и преференции, инновационный характер хозяйственной деятельности.

Следующая не менее важная веха предыстории современных особых экономических зон относится уже к советскому периоду – более конкретно ко времени правления И.В. Сталина, которое по значимости произошедших в стране преобразований (в т.ч. экономических) вполне сопоставимо с реформами петровской эпохи. Речь идет о существовавшей в рамках системы

ГУЛаг сети НИИ и конструкторских бюро (КБ) тюремного типа, в которых отбывали наказание и работали многие выдающиеся ученые и конструкторы. Определенное сходство прослеживается уже даже в официальном названии данных объектов, на жаргоне именуемых «шарашками»: «особое техническое бюро» (ОТБ), «особое конструкторское бюро» (ОКБ) и т.п. Не останавливаясь подробно на анализе функционирования данных объектов, которое с уверенностью можно отнести к черным страницам российской/советской истории в целом и истории экономического зонирования в частности, перечислим их основные сходства с общей схемой ОЭЗ.

Во-первых, не вызывающая сомнений территориальная обособленность, к которой можно также добавить режимность объектов и безопасность, обеспечиваемую усиленной охраной. При таком жестком порядке взаимодействие резидентов с нерезидентами (при наличии такового) полностью контролировалось администрацией. Во-вторых, особый режим администрирования – подчинение специализированным подразделениям органов НКВД/МВД СССР. В-третьих, *mutatis mutandis* льготы резидентам и их привилегированный статус по сравнению с другими заключенными. В-четвертых, инновационный характер деятельности, проявлявшийся в том, что предпочтение отдавалось наиболее передовым отраслям науки и техники (авиация, радиотехника, атомная энергетика и др.). Следует иметь в виду, что работа над многими впоследствии грандиозными проектами начиналась именно в «шарашках», причем уже в них были нередки случаи поистине «прорывных» открытий и достижений. Оставляя за кадром перечисление их длинного списка, заметим, что над ними в разные годы трудились резиденты – будущие всем известные «светила» советской и мировой науки, такие как С.П. Королев, А.Н. Туполев, Л.С. Термен, Н.В. Тимофеев-Ресовский и многие другие.

После смерти И.В. Сталина (1953 г.) с ликвидацией ГУЛаг и реформой системы исполнения наказания на фоне т.н. хрущевской оттепели ОКБ и ОТБ

со временем перестали существовать. При безусловно положительном значении таких перемен для советского государства не следует недооценивать весомый вклад результатов функционирования «шарашек» в развитие и модернизацию национального хозяйственного комплекса военного и послевоенного времени. Представляется уместным утверждать, что выполнение пятилетних планов, передовые позиции СССР того периода в отдельных отраслях и т.д. обеспечивались в том числе за счет принудительного, унижающего человеческое достоинство, но тем не менее эффективного труда резидентов островов печально известного архипелага.

3.1. Трансформация российского опыта становления технопарков и свободных экономических зон, недостатки и пути совершенствования

Изучив в исторической ретроспективе генезис особых экономических зон на территории современной России, становится понятным, что концепция и практика зонирования возникла отнюдь не на пустом месте, имеет глубокие корни и в известной степени традиции. При выработке должного и качественного, а не поверхностного подхода к работе с рассматриваемыми объектами (как в позитивном, так и в нормативном ключе) обращение к истории вопроса представляется крайне важным.

Опираясь на данный постулат, необходимо еще раз подчеркнуть, что ОЭЗ в России как таковые имели место практически при любых социально-экономических условиях, конъюнктуре и системе государственного устройства – даже в условиях плановой (командно-административной) экономики. Принимая зачастую достаточно необычные формы (вплоть до мрачных и извращенных – ОКБ/ОТБ) они содержательно довольно отчетливо напоминали стандартную модель ОЭЗ.

Прежде, чем перейти к анализу особенностей, сильных и слабых сторон современного российского экономического зонирования, кратко обозначим переход от рассмотренной предыстории к новейшим реалиям.

Ключевым связующим элементом, промежуточным звеном данной эволюции видятся технопарки и как один из подвидов последних уже упоминавшиеся объекты особого назначения – закрытые административно-территориальные образования (ЗАТО).⁶¹

Именно их экстенсивное и интенсивное развитие знаменует собой сдвиг от перверсивных ОЭЗ «шарашечного» типа в сторону современных цивилизованных форм данной практики. Именно вследствие данных метаморфоз можно выдвинуть тезис о концептуальной преемственности номерных городов (таких, как Челябинск-40, Томск-7 и т.д.) и нынешних академгородков, наукоградов, инновационных центров, технополисов и т.п. – вплоть до знаменитого ИЦ Сколково.⁶²

Унаследовав немногочисленные позитивные черты маргинальных с экономической точки зрения ОКБ/ОТБ⁶³, данные административно-территориальные (чаще всего муниципальные) образования с высоким и нередко градообразующим научно-производственным потенциалом стали органическим продолжением идеи концентрации «инновационного капитала». В результате аккумуляции факторов производства, необходимых для инновационной деятельности (персонал, инфраструктура и т.д.) в передовых отраслях экономики, такие объекты приобрели форму узловых центров системы национального хозяйства. С учетом того, что речь шла именно о системе (а не просто о совокупности разрозненных

⁶¹ Термин «ЗАТО» был официально введен Законом РФ от 14.07.1992 г. N 3297-1 «О закрытом административно-территориальном образовании». Ввиду того, что в Советском Союзе данные объекты были засекречены и нередко отождествлялись с закрытыми военными городками (ЗВГ), более четкое понятие, чем «закрытый город» в официальных документах не фигурировало. В рамках настоящего исследования, определяя понятие «ЗАТО», ориентируемся на смысл дефиниции ст.1 указанного Закона, однако не ограничиваемся им: любые административно-территориальные единицы с градообразующими производственными предприятиями стратегического назначения, в пределах которых действует особый режим доступа к соответствующим объектам. Исторически применяем данную концепцию по отношению к подобным образованиям как СССР, так и современной России.

⁶² Здесь и далее для обозначения всего предметного поля данного смыслового ряда используем видовое обобщающее и собирательное понятие «технопарк» без его дополнительной спецификации в трактовке В.И.Барина и Г.М.Костюниной. (Баронов В.И., Костюнина Г.М. Свободные экономические и оффшорные зоны (экономика-правовые вопросы зарубежной и российской практики) – М. Магистр: ИНФРА-М, 2013, с.542-543). К нему же на основе функционального подхода относим, в отличие от авторов цитируемого источника, обозначенное выше понятие ЗАТО.

производственных точек), в рамках которой существовали налаженные связи между соответствующими звеньями, их эффективное взаимодействие между собой, а также с остальными элементами народнохозяйственного комплекса являлось залогом научно-технического прогресса, ведущего к устойчивому экономическому росту (sustainable economic growth).

Таким образом, одним из неоспоримых преимуществ советской системы квази-ОЭЗ начиная с 1950-х гг. был ее комплексный и сетевой (network) характер. Во многом (по крайней мере, не в последнюю очередь) благодаря производственной кооперации⁶⁴ между ними стали возможны эпохальные прорывы (breakthrough) и достижения в ракетостроении, космической сфере (запуск искусственного спутника земли, полет первого человека в космос и т.д.⁶⁵), и отдельных других областях.

Стоит отметить, что многие советские технопарки-ОЭЗ *sensu lato*, некоторые из которых впоследствии (1990-е и 2000-е гг.) получили название и статус наукоградов, отличались военной направленностью, т.е. ориентацией на ВПК. Их демилитаризацию и переход на мирные рельсы принято связывать лишь с окончанием Холодной войны, которая ранее косвенным образом также способствовала развитию данных объектов.

В административном плане большая часть данных образований приобрела форму моногородов, управляемых органами местного самоуправления, притом что резиденты (предприятия) в рамках советской экономической модели подчинялись профильным министерствам и ведомствам. Поскольку речь все еще идет о плановой экономике, прямое сравнение льгот и преференций, применяемых на таких объектах, с

⁶³ Возвращаясь к дискурсу о «гулаговских» ОЭЗ, при абсолютном стремлении к исключительной объективности и беспристрастности изложения, полностью отказаться или, во всяком случае, дистанцироваться от субъективных оценочных суждений оказывается крайне непросто.

⁶⁴ В данном контексте использование терминологического словосочетания «производственная кооперация» представляется корректным с точки зрения смысла, вкладываемого в данное понятие в настоящее время, т.к. взаимодействие между технопарками, находящимися на территории разных советских республик, могло фактически происходить в трансграничном режиме.

⁶⁵ Как известно, ключевым и важнейшим центром разработки данных проектов был г. Калининград Московской области с КБ, возглавляемым упомянутым выше С.П. Королевым. Позже (с 1996 г.) «космическая столица России» (с 2001 г. – наукоград) стала носить имя бывшего резидента «шарашки».

современными режимами ОЭЗ представляется затруднительным. Тем не менее, с точки зрения финансирования, субсидирования, инвестиций в инфраструктуру и создания иных условий для продуктивной хозяйственной деятельности, советские технопарки обладали существенным преимуществом по отношению к иным экономическим операторам. Данная «избранность» проявлялась практически во всех сферах функционирования предприятий-резидентов технопарков, в т.ч. в условиях труда: занятость на данных предприятиях гарантировала не только стабильный заработок (превосходящий соответствующий среднеотраслевой показатель), но и широкий социальный пакет.⁶⁶

С другой стороны, вследствие наличия довольно жестких административных барьеров, обеспечивающих территориальную обособленность (анклавную природу) технопарков, мобильность трудовых ресурсов во многом была ограничена. Трудовые отношения во многом напоминали систему пожизненного найма (по японской модели того времени с поправкой на советские реалии), при котором многие молодые специалисты, направленные по распределению после окончания ВУЗа на предприятие технопарка, продолжали работать там вплоть до выхода на пенсию. Присущий в той или иной степени всей советской системе занятости (в современных терминах – рынку труда), такой порядок и карьерный путь с точки зрения управления персоналом (HR management) имел, разумеется, как положительные, так и отрицательные стороны.

В целом, допустимо утверждать, что до середины 1980-х гг. сеть технопарков, существовавшая в СССР, являлась уникальным типом комплекса промышленно-производственных и технико-внедренческих

⁶⁶ О привлекательности, включая «почетность» (т.е. репутационные бонусы) работы в технопарках до экономической либерализации на фоне Перестройки можно судить эмпирически хотя бы по тому, что даже многие жители Москвы, будучи своего рода «полурезидентами», ежедневно приезжали трудиться в соответствующие города-спутники ближайшего Подмосковья (Калининград, Жуковский, Дубна и др.). После спада экономической активности в данных образованиях московской агломерации (1990-е гг.) направление маятниковой миграции (commuting) поменялось на противоположное.

свободных экономических зон, эффективно функционировавшим и в чистом виде не имевшим аналога в других странах.⁶⁷

Произошедшие далее метаморфозы коренным образом изменили ход развития особого экономического зонирования в России и во многом послужили причиной до сих пор нерешенных проблем в данной области. Отметим два основополагающих тренда, обусловивших нынешнее состояние российских свободных экономических и оффшорных зон, а также положение Российской Федерации на мировом рынке ОЭЗ.

Во-первых, это спад экономической активности в технопарках, связанный, по-видимому, с потерей интереса со стороны государства к данным объектам. Находившиеся ранее под чуткой опекой профильных министерств, ведомств и иных органов власти, советские СЭЗ были фактически лишены прежней государственной и административной поддержки. С учетом радикальных перемен в хозяйственной жизни как таковой, предприятия-резиденты были, как следствие, вынуждены сами адаптироваться к новым социально-экономическим реалиям.

Вполне естественно, что в связи с резким сокращением финансирования и бюджетных ассигнований и *de facto* лишением прежних административных ресурсов, многие технопарки, оставленные несмотря на свое стратегическое значение «на произвол судьбы», не смогли успешно справиться с данной задачей. К усугубляющим ситуацию факторам можно также причислить слишком стремительную экономическую либерализацию, а именно форсированный переход к свободному рынку посредством «шоковой терапии», отказ от государственной монополии на ВЭД, а также тот факт, что в результате подписания Беловежских соглашений отдельные

⁶⁷ На данном этапе анализа для достижения большей точности и демаркации там, где она необходима, представляется уместным оперирование терминами «свободная экономическая зона» и «оффшорная зона» в трактовке первой главы настоящего исследования. Что касается ранее рассмотренных примеров из российской истории, то, как было показано, древним монастырям и Немецкой слободе были присущи и отдельные черты оффшорной зоны *ante litteram*: наряду с особыми условиями производственной деятельности – льготы и специальный режим управления отдельными активами (в частности, землей) и т.д. Исходя из этого, в дидактических целях целесообразным видится использование общего классового термина «ОЭЗ». Называть же ОКТ/ОТБ, близкими в функциональном плане к авторскому понятию СЭЗ, таковыми было бы по меньшей мере оксюморонам.

звенья единой производственной цепочки оказались на территории разных государств. Большинство хозяйствующих субъектов были определенно не готовы к таким преобразованиям и изменениям экономического ландшафта, что привело к нарушениям, сбоям производственного процесса и ощутимой деградации почти всех (за редким исключением) прежних флагманов – в т.ч. резидентов технопарков. С позиций экономической безопасности (глава II настоящей работы), допустимо говорить о катастрофе, связанной с одновременной реализацией всех видов рисков (общеекономический, отраслевой, политический, социальный и др.), что не могло не отразиться существовавших в то время СЭЗ.

Инициативы, направленные на улучшение ситуации и восстановление прежнего весомого (в некоторых сферах – лидирующего) положения таких предприятий, а также самих зон, начали в том или ином виде предприниматься уже на заре 1990-х гг. Не нося однако системный характер и далеко не всегда находя поддержку со стороны структур власти (по разным, зачастую субъективным и необъяснимым с научной точки зрения причинам), данные устремления на протяжении полутора десятилетий не давали желаемых результатов. Лишь после принятия Федерального закона от 07.04.1999 г. N 70-ФЗ «О статусе наукограда Российской Федерации», увенчавшего многолетние усилия и лоббистскую деятельность Союза развития наукоградов (России), наметились определенные сдвиги в лучшую сторону.⁶⁸ Реальное же возрождение (*renaissance*) российских технопарков-наукоградов принято относить к первой половине 2000-х гг., впрочем, вернуться к прежней мощи, эффективности и достичь былых результатов функционирования системы не удалось и до настоящего времени.

Во многом сохраняющийся разрыв обусловлен отдельными положениями вышеупомянутого нормативного акта (далее – ФЗ «О статусе наукограда Российской Федерации»), а также Бюджетного кодекса РФ,

которые некоторые представители самих наукоградов (главным образом, ученые и исследователи) расценивают в качестве недоработок правовой базы.⁶⁹ В частности, в соответствии с установленным действующей системой порядком, эффективное финансирование наукоградов посредством бюджетных ассигнований может осуществляться только в отношении городской инфраструктуры (в особенности, коммунальное хозяйство) и социальных нужд (медицина и проч.). На собственно научные программы, остающиеся за кадром, целевое финансирование не распространяется, что, по мнению резидентов, создает правовые барьеры для функционального развития объектов как таковых.⁷⁰

Помимо этого, вследствие противоречивой политики и утраты былой значимости в 1990-х гг. многие технопарки из числа ЗАТО *sensu stricto*, как было отмечено в предыдущей главе настоящей работы, «оффшоризировались», став своеобразной площадкой для сомнительных семилегальных и теневых финансовых схем – иными словами, перешли из разряда СЭЗ в оффшорные зоны.

Не углубляясь в оффшористические и оффшорологические аспекты, заметим, что в совокупности вышеназванные явления существенно усугубили ситуацию, оказав негативное влияние на позиции ЗАТО/наукоградов, и нивелировав многие их достижения предыдущих лет.

Возвращаясь ко второму тренду, лежащему в основе текущего положения дел в российских ОЭЗ *ad litteram*, следует отметить, что они появились как один из продуктов Перестройки в конце 1980-х гг. – начале 1990-х гг.

⁶⁸ Союз развития наукоградов России – основанное в 1991 г. общественное объединение (с 1996 г. – некоммерческое партнерство), с деятельностью которого можно ознакомиться на официальном сайте организации <http://www.naukograds.ru/>.

⁶⁹ Из речи Б.В. Ракитина по случаю празднования 10-летнего юбилея присвоения городу Фрязино статуса наукограда, 26.12.2013 г.: Ракитин Б.В. 10-летний юбилей присвоения статуса наукограда городу Фрязино // <http://www.gastroscan.ru/literature/authors/7059>.

⁷⁰ Там же. В целом для среды ученых и исследователей (особенно старшего поколения, помнящих советские технопарки) характерна определенная степень разочарования в действующей системе. Более глубокое изучение данного вопроса лежит в области социологии и может лечь в основу материалов «Истории одного наукограда».

Рассматривая данный вариант практики особого экономического зонирования, целесообразно исходить из того, что его началом послужила перестановка приоритетов на высшем государственном уровне. Органы, ответственные за осуществление экономической политики на микро- и макроуровне, по сути, решили запустить альтернативный технопаркам процесс, т.е. трек развития ОЭЗ. На практике это выражалось в том, что уполномоченные правительственные структуры фактически перестали уделять прежнее внимание технопаркам, сделав однозначный выбор в пользу СЭЗ нового западного типа. С момента разработки первой концепции создания в СССР СЭЗ как комплексной зоны (1988 г.) развитие «новых СЭЗ» и технопарков стало происходить по двум параллельным дорожкам (two tracks) на разных скоростях (multispeed development).

Стратегический недостаток данной системы заключается в том, что такое развитие было и во многом остается нескоординированным, лишенным действенных рычагов настройки и управления, и *in fine* пущенным на самотек.

Имела место банальная смена понятий и ярлыков, что в условиях неясности и запутанности терминологии (также до сих пор нерешенная проблема – см. глава I) привело к отвержению (осознанному или неосознанному) всей предыдущей истории ОЭЗ в России. В результате такой нигилизации или «забытья» богатого опыта технопарков, не говоря уже о более ранних «доисторических» формах, обозначенных в первом параграфе настоящей главы (3.1.), новая точка отчета существования особых экономических зон была перенесена на начало 1990-х гг.

Большинство авторитетных и цитируемых в текущем исследовании изданий (например, монография В.И. Баронова и Г.М. Костюниной), излагая эволюцию российских СЭЗ/ОЭЗ и ее периодизацию, относят начало данной практики именно к этому периоду.⁷¹ Генезис же технопарков по не вполне

⁷¹ Баронов В.И., Костюнина Г.М. Свободные экономические и оффшорные зоны (экономико-правовые вопросы зарубежной и российской практики) – М. Магистр: ИНФРА-М, 2013, с. 506

ясным и очевидным причинам принято либо вообще оставлять за рамками соответствующих научных трудов, либо рассматривать отдельно, вне общего контекста СЭЗ.⁷²

Наличия такого неоднозначного и в сущности противоречивого восприятия (*ambiguity*), наряду с отсутствием если не единства, то даже близости апперцепций наблюдается не только в академической среде. На уровне государственного регулирования (*economic policy-makers*) оно выражается в полной несогласованности законодательства в части собственно ОЭЗ и технопарков, отсутствии одних юридических формулировок и определений в тексте другого и наоборот. Объяснение же потенциальным резидентам, особенно из числа «новичков», создающих старт-апы, и особенно иностранным инвесторам тонкостей и нюансов обеих «особых» структур представляется еще гораздо более сложным.

Таким образом, гармонизация в части подходов (как позитивного, так и нормативного) и дефиниций ОЭЗ, СЭЗ и технопарков в совокупности с их детализацией видится в качестве абсолютно необходимого первого шага на пути реформ в данной области.

Вместе с тем, итоги функционирования первых «общепризнанных» российских ОЭЗ вряд ли можно расценивать как удовлетворительные – один из немногих пунктов, в отношении которого мнения экспертного сообщества сходятся. В большинстве работ, посвященных изучению данной тематики, в качестве основных проблем и причин имевших место неудач «в сухом остатке» называются⁷³:

- отсутствие четкой государственной концепции СЭЗ;

⁷² Там же, с.541-555

⁷³ Платонова Н.Л. Свободные экономические зоны в Российской Федерации: правовые проблемы создания и функционирования, «Гражданин и право», 2001, N 5, 6; Баронов В.И., Костюнина Г.М. Свободные экономические и оффшорные зоны (экономико-правовые вопросы зарубежной и российской практики) – М. Магистр: ИНФРА-М, 2013, с. 513. Во многих подобных работах (наряду с указанными) такому анализу предшествует детальное описание истории функционирования одной архетипичной и репрезентативной, по мнению авторов, СЭЗ (в указанных работах «Кузбасс» и «Находка» соответственно). Далее на основе индуктивного метода делается обобщение, что в гносеологическом (эпистемологическом) ключе может оказаться далеко не всегда оправданным вследствие опасности ошибок малой выборки, действия не поддающихся формализации факторов и предпосылок и т.д.

- отсутствие единой нормативной базы;
- политическая, экономическая и социальная нестабильность в стране *ta-lis qualis*, резкие конъюнктурные флуктуации, всеобщая нехватка финансирования, связанная с бюджетными дефицитами;
- конфликт интересов между региональными (в т.ч. местного самоуправления) и федеральными органами власти по вопросам функционирования СЭЗ;
- низкий уровень развития инфраструктуры и дефицит средств для его финансирования;
- коррупция на разных уровнях и во всем многообразии ее проявлений;
- слишком большие территории, выделяемые под зоны.

Не отрицая и не оспаривая наличие данных трудностей и негативных факторов, заметим, что по своей природе они не являются исключительными и достаточными для того, чтобы повлечь за собой неуспех проекта СЭЗ. В ином случае, с учетом того, что некоторые из них до сих пор окончательно не утратили своего влияния и присущи национальному хозяйству, данное обстоятельство свидетельствовало бы о некоторой «обреченности» российской практики особого экономического зонирования. Резюмируя и отвергая такой неоправданный фатализм и пессимизм, добавим в конструктивном ключе к вышеперечисленным факторам следующие положения.

Во-первых, как отмечалось выше, волюнтаристский отказ от имевшихся наработок в области особого экономического зонирования (конкретно – технопарков), стремление перевернуть страницу летописи ОЭЗ и начать ее запись с чистого листа, не анализируя подробно допущенных ошибок, приводит к их повторению.

Во-вторых, копирование «под кальку» практики ОЭЗ развитых стран без учета национальных идиосинкразических особенностей экономики, переходного характера социально-экономической модели (*transition*

economy), иных страновых (country-specific issues) и специальных факторов. Очевидная и с точки зрения любой экономической политики императивная необходимость адаптации западных моделей («примеров для подражания») и поправок на обозначенные факторы была фактически проигнорирована всеми участниками возникших в рамках проектов отношений, бывшими в большинстве своем заранее не готовыми к началу их реализации. Если принимать за аксиоматическую данность необходимость ориентации на опыт других стран, было бы более эффективно и разумно обратиться к практике стран схожей (хоть в чем-то) социально-экономической формации – например, КНР – также переходных экономик. Потребность в градуальных, постепенных, заранее просчитанных, продуманных и смоделированных изменениях экономического пейзажа по китайскому примеру отмечалась еще в ранних работах некоторыми из первых отечественных исследователей проблематики ОЭЗ.⁷⁴ Тем не менее, настоящего, широкого использования и применения опыт ОЭЗ Китая (где, по некоторым данным, около половины ВВП производится в «особом режиме»), несмотря на многочисленные положительные оценки и отзывы со стороны представителей российских академических, государственных и деловых кругов, не нашел.⁷⁵

Наконец, в-третьих, имела место общая непоследовательность проводимой в России государственной политики особого экономического зонирования (state SEZ policy). Вместо ранее оказываемой поддержки передовым отраслям, осуществляемые в рамках нее меры стали напоминать инструменты региональной и отчасти отраслевой политики по поддержке наиболее отсталых регионов и видов хозяйственной деятельности соответственно. Отсутствие единого, четко выраженного курса и преемственности концепций развития при периодической и зачастую не мотивированной реальными причинами перестановке приоритетов до сих

⁷⁴ Платонова Н.Л. Свободные экономические зоны в Российской Федерации: правовые проблемы создания и функционирования, «Гражданин и право», 2001, N 5, 6. Более подробно о некоторых особенностях китайской системы, могущих потенциально быть полезными и принятыми на вооружение российскими дизайнерами ОЭЗ (SEZ shapers/designers) речь идет в следующем параграфе настоящей работы.

пор продолжает выступать в качестве главного камня преткновения устойчивого развития ОЭЗ в России.

Принятие и вступление в силу знакового Федерального закона от 22.07.2005 N 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» вопреки ожиданиям не привело к полному исчезновению данного краеугольного камня. В то же время, внеся посредством новелл существенную и неоспоримую лепту в упорядочивание и систематизацию имеющейся практики, данный ФЗ открыл и ознаменовал собой новейший период в истории российских ОЭЗ.⁷⁶

3.2. Направления оптимизации функционирования современных российских ОЭЗ (на примере ОЭЗ ППТ «Алабуга») с использованием методики SWOT-анализа

В заключительном параграфе настоящего исследования проведены систематизация и анализ преимуществ и недостатков действующего порядка организации системы ОЭЗ в современной России, а также намечены конструктивные предложения для ее оптимизации.

В качестве центрального объекта, из перспективы которого производятся аналитические оценки, выбраны особые экономические зоны промышленно-производственного типа. Такой выбор объясняется необходимостью равняться на наиболее успешные ОЭЗ при разработке общих принципов и стратегии развития других аналогичных проектов. Исходя из этого альтернативная ориентация на иные объекты рассматриваемого предметного поля (например, на некоторую «среднестатистическую», однако репрезентативную ОЭЗ, или же ОЭЗ-аутсайдера) видится методологически неоправданным.

⁷⁵ Болдырев И. ОЭЗ не дают взрывного роста // Журнал "Коммерсантъ Власть" №9 от 11.03.2013, стр. 20

⁷⁶ Баронов В.И., Костюнина Г.М. Свободные экономические и оффшорные зоны (экономико-правовые вопросы зарубежной и российской практики) – М. Магистр: ИНФРА-М, 2013, с. 506. В периодизации указанного сочинения выделяется еще и второй промежуточный этап между началом существования «новых СЭЗ» и принятием в 2005 г. вышеназванного Федерального закона. Речь идет о 1994-2004 гг., когда наблюдалось создание зон небольших по размеру территорий до 1-2 кв. км, анклавного характера и экспортоориентированных СЭЗ (sic). При наличествующем противоречии с изложенном там же и не вызывающем полемики положению о слишком больших территориях СЭЗ того периода, считаем отдельное выделение данного временного интервала едва ли оправданным в хрестоматийных целях.

ОЭЗ ППТ «Алабуга» является на сегодняшний день крупнейшим объектом данного типа в России. Начало ее функционирования относится к 2005 г., т.е. самому началу «новой волны» создания особых экономических зон после принятия Федерального закона от 22.07.2005 N 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (в действующей редакции от 23.07.2013 г., далее – ФЗ об ОЭЗ). В то же время «Алабуга» была образована не на пустом месте: ее институциональной организации предшествовала почти 20-летняя подготовительная работа, предпосылкой к которой послужил высокий уровень промышленного развития, корпоративной кооперации, а также взаимовыгодного сотрудничества и хозяйственных связей между крупнейшими экономоперами региона (Елабуга, Набережные Челны, Менделеевск).

Разумеется, на фоне факторов, обусловивших характер неустойчивого и во многом слабого социально-экономического развития России на протяжении соответствующего временного отрезка, данная подготовка нередко прерывалась и сталкивалась с известными сложностями.⁷⁷ Несмотря на это, технологическое взаимодействие между отдельными ведущими промышленными гигантами Республики Татарстан (и России в целом) продолжало развиваться, создавая базу для будущей ОЭЗ.

Такие высокие стартовые позиции (эффект базы/base effect) позволили «Алабуге» примкнуть к первой когорте «новых» российских ОЭЗ и занять достойное место в постепенно складывающейся иерархии и архитектуре связанных с ними экономических отношений. Подробная характеристика ОЭЗ «Алабуга» приведена в параграфе 2.1.

Используя ранее введенные «рабочие» термины, «Алабугу», безусловно, следует отнести к разряду свободных экономических зон, т.к. основной акцент ставится на функционировании и операциях в реальном секторе экономики. Более того, содержание и род деятельности резидентов

⁷⁷ Некоторые из данных факторов в части, касающейся технопарков и СЭЗ, были детально рассмотрены в предыдущем параграфе настоящего исследования.

«Алабуги» позволяет говорить о концептуальной близости данной ОЭЗ и классических технопарков (включая советские), притом, что официально и формально она к данной условной (юридически не оформленной в рамках действующего законодательства) категории не причисляется.

В качестве методики изучения важнейших качественных характеристик рассматриваемого объекта представляется целесообразным применение SWOT-анализа (SWOT analysis), заключающегося в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории: strengths (S – сильные стороны), weaknesses (W – слабые стороны), opportunities (O – возможности) и threats (T – угрозы).⁷⁸ В классической интерпретации сильные и слабые стороны принято относить к факторам внутренней среды – иными словами, к тому, на что способен повлиять сам объект. Возможности же и угрозы рассматриваются в качестве факторов внешней среды, т.е. того, что может повлиять на объект извне и в то же время не подконтрольно последнему.⁷⁹

Разработанный изначально как метод исследования коммерческих организаций, SWOT-анализ в настоящее время активно используется для изучения широкого предметного спектра – от отраслей экономики, городов и государственно-общественных институтов до политических партий, НКО, отдельных специалистов и т.д.⁸⁰ Таким образом, с позиций стратегического планирования обращение к данному методу применительно к ОЭЗ представляется уместным, оправданным гносеологически и технически.

Для последующего построения т.н. SWOT-матрицы (SWOT matrix) – диаграммы, наглядно отражающей и демонстрирующей результаты проводимого анализа, являющейся его венцом – рассмотрим ключевые и

⁷⁸ Филип Котлер, Роланд Бергер, Нильс Бикхофф Стратегический менеджмент по Котлеру. Лучшие приемы и методы = The Quintessence of Strategic Management: What You Really Need to Know to Survive in Business. — М.: Альпина Паблшер, 2012. — 144 с.

⁷⁹ Майсак О. С. SWOT-анализ: объект, факторы, стратегии. Проблема поиска связей между факторами // Прикаспийский журнал: управление и высокие технологии. — 2013. — № 1 (21). — С. 151—157

⁸⁰ Там же.

наиболее важные, на наш взгляд, категории факторов внутренней и внешней среды ОЭЗ «Алабуга».

Говоря о сильных сторонах (**strengths**) объекта, следует в первую очередь обратить внимание на его весьма выгодное географическое положение (S1). ОЭЗ «Алабуга» расположена на территории Елабужского района Республики Татарстан, рядом с его центром (г. Елабуга) и другими городами Нижне-Камской (Набережночелнинской) агломерации; расстояние до г. Казань составляет 210 км, до г. Москва – 1048 км. Данная локация представляет собой крупный транспортный узел, в котором пересекаются основные транспортные артерии региона:

- автомагистраль федерального значения М7 «Москва – Казань – Уфа» (500 м от ОЭЗ);
- железнодорожная ветка протяженностью свыше 12 км, а также железнодорожный терминал (на территории ОЭЗ); ближайшая грузовая железнодорожная станция «Тихоново» – 18 км от ОЭЗ;
- международный аэропорт «Бегишево» – 45 км от ОЭЗ;
- река Кама и материально-техническую базу внутреннего водного транспорта в виде портов в городах Казань, Набережные Челны, Чистополь (тип река-море).

Таким образом, при своей анклавной природе «Алабуга» не располагает, подобно некоторым другим ОЭЗ, «на отшибе», и имеет развитую систему регулярного сообщения с основными административными и экономическими центрами регионального, федерального и международного значения. В рекомендательном плане допустимо заключить, что именно в соответствии с такими критериями и принципами и следует выбирать место расположения для особых экономических зон с тем, чтобы они не представляли собой «соборы в пустыне».⁸¹

⁸¹ Итальянское выражение (*cattedrale nel deserto*), применяемое в контексте региональной политики для обозначения широкомасштабных социально-экономических проектов, направленных на улучшение ситуации в наиболее экономически отсталых регионах. По нашему мнению, действенность ОЭЗ в качестве инструмента региональной политики является ограниченной и не должна возводиться в ранг самоцели.

Вторым пунктом в списке сильных сторон «Алабуги» (S2) имеет смысл назвать высокий уровень развития инфраструктуры и сравнительно высокие социально-экономические показатели (условия жизни/living standards и т.д.).

Данные характеристики способствуют притоку резидентов (в т.ч. иностранных) не только для работы (по принципу маятниковой миграции/commuting или вахтового метода/fly-in, fly-out), но и для постоянного проживания. Согласно мнению бывшего руководителя ОАО «ОЭЗ» О.Костина, «новые зоны должны быть и про "подумать", и "разработать", и "отдохнуть"» (sic).⁸²

Третья сильная сторона ОЭЗ «Алабуга» (S3) – состав и «бэкграунд» (background) его резидентов. Необходимо отметить его сравнительную гомогенность: в большинстве своем иностранные резиденты представляют страны Западной Европы (Германия, Франция, Италия и др.), США и Турцию. Особенно в случае последней ее представители имеют много общего с местными резидентами, персоналом и руководством ОЭЗ (среди которого высока доля татар) в области менталитета (что среди прочего связано с этническими и религиозными факторами) и деловой культуры (business culture). В свою очередь бизнес-культуры россиян, западноевропейцев и североамериканцев также во многом соответствуют и сочетаются друг с другом, что нередко позволяет избежать недопонимания и способствует повышению эффективности взаимовыгодного сотрудничества в интернациональной среде (international environment). Как и в случае ранее рассмотренной Немецкой слободы, общность традиций (вплоть до

Согласно библейской мудрости (Притча о старом и новом): *И никто к ветхой одежде не приставляет заплаты из небеленой ткани, ибо вновь пришитое отдерет от старого и будет еще хуже. Не вливают также вина молодого в мехи ветхие; а иначе прорываются мехи, и вино вытекает, и мехи пропадают, но вино молодое вливают в новые мехи, и сберегается то и другое* (Мф 9:16-17). Также: *И, зажегши свечу, не ставят ее под сосудом, но на подсвечнике, и светит всем в доме* (Мф 5:15).

⁸² «Мы не всех желающих принимаем» – интервью О.Костина ИД «Коммерсант» // Журнал "Коммерсантъ Власть" №9 от 11.03.2013, с. 18. Там же: «у промышленной зоны "Алабуга" есть прекрасный туристический потенциал. Там находится Елабуга, один из немногих городов, полностью сохранивших свою историческую застройку. Красивый, тихий, купеческий город, где есть дом памяти Марины Цветаевой, художника Шишкина и много всего интересного. Кроме того, в марте (2013 г. – И.Т.) мы начинаем там строительство школы с преподаванием на английском языке. Это важно для иностранных специалистов, которые переезжают вместе с детьми. Мы создаем комфортные условия не только для бизнеса, но и для жизни».

происхождения), ценностей и стиля работы с точки зрения менеджмента и управления человеческими ресурсами (HR management) играет далеко не последнюю роль в обеспечении успеха проекта особой экономической зоны, ее стабильного долгосрочного устойчивого развития и функционирования.

Что касается сложившейся на территории «Алабуги» ситуации, ее благоприятного резидентского микроклимата, оценить и судить о том, насколько он был создан осознанно, и в какой степени сложился «сам по себе» (исторический опыт «Кукуя» также свидетельствует о возможности такой самоорганизации), по объективным причинам представляется затруднительным. Однако это не исключает возможность последующего воздействия на него в «ручном режиме» посредством проведения приоритетного отбора и использования определенных «фильтров». Безусловно, данный инструментарий ни в коем случае не должен носить дискриминационный характер, быть увязан с национальностью, этнической принадлежностью, гражданством и т.п. потенциальных резидентов, поскольку такой порядок напрямую противоречит Конституции, демократическим принципам и основам формирующегося гражданского общества в эпоху глобализации.⁸³

В то же время в плане стратегического целеполагания стремление сделать ОЭЗ как можно более интернациональной и мультикультурной (своего рода «плавильным котлом»/melting pot) вряд ли представляется оправданным.⁸⁴ Работа на ОЭЗ не должна напоминать строительство Вавилонской башни (ни до, ни после разделения языков): гетерогенность

⁸³ Ввиду значительной коррупциогенности данного инструмента и возможности сопряженных с его применением злоупотреблений со стороны должностных лиц соответствующие схемы должны быть хорошо продуманы и проработаны.

⁸⁴ В связи с вышеизложенным вызывает вопросы тот факт, что на официальном сайте ОЭЗ ППТ «Алабуга», в целом весьма грамотно построенном и информативном, сведения (информация) для инвесторов предоставлены на русском, английском (стандартная практика), но также китайском и корейском (!), а не скажем, турецком и немецком языках. С точки зрения PR, рекламы и маркетинга непонятно, сделано ли это для привлечения внимания инвесторов и потенциальных резидентов из КНР и Южной Кореи (которых в настоящее время в «Алабуге» нет), или из каких-либо иных соображений. Если да, то не вполне ясна логика, на которой основывается такой выбор новой целевой аудитории (target audience).

(как и наоборот, гомогенность) должна оставаться сбалансированной на основе критериев разумности и здравого смысла.

В-четвертых (S4), важную роль играет высокий кадровый потенциал региона, поддержка и развитие которого производится во многом благодаря образовательной, академической и научно-исследовательской деятельности Казанского (Приволжского) федерального университета – *alma mater* Н.И.Лобачевского, С.А. Альтшулера и других известных деятелей науки.

Другие профильные вузы г. Казани (КГЭУ, КИФЭИ и др.), Республики Татарстан, а также соседних (лимитрофных) областей и регионов тоже являются стратегическими точками опоры в сфере подготовки кадров (в т.ч. будущих работников «Алабуги» и, возможно, других ОЭЗ) и вносят весомый вклад в увеличение человеческого и научного капитала.⁸⁵ Образованные недавно в результате реформы высшей школы филиалы К(П)ФУ в г. Елабуге (2011 г.) и г. Набережные Челны (1997 г., 2012 г. – слияние с ИНЭКА), находящиеся в непосредственной близости от ОЭЗ, за относительно недолгий срок существования в новом качестве уже успели выпустить не одну плеяду молодых и перспективных специалистов.

В-пятых (S5), вне всякого сомнения, ОЭЗ ППТ «Алабуга» отличается гибкой и продвинутой (*advanced*) системой управления: как на уровне стратегического планирования и менеджмента, так и в области оперативного решения текущих тактических задач узкого и широкого профиля. Данная система характеризуется прозрачностью (*transparency*): вся ее структура с деталями о компетенциях, полномочиях и даже биографических сведениях членов Совета директоров и исполнительной дирекции подробно описана на

⁸⁵ Укреплению позиций региона в верхнем сегменте рынка труда (высококвалифицированная рабочая сила, т.н. *white collars*) и пополнению кадровых резервов также способствует определенная политика централизации К(П)ФУ, объединение «под его сильным крылом» ведущих научных центров (таких как, КГФЭИ, НИХИ им. А.М. Бутлерова и др.) начатая в 2011 г. в виде реформы по реорганизации местной высшей школы, т.е. преобразования факультетов КГУ в институты КФУ с одновременным слиянием со сходными подразделениями присоединяемых вузов. Одним из очевидных преимуществ такого процесса видится усиление научных и академических связей между соответствующими элементами новой организационной системы при общем повышении эффективности ее функционирования и отдачи за счет эффекта масштаба (*returns to scale*).

официальном сайте «Алабуги».⁸⁶ Она заточена под быстрое реагирование, эффективный контроль, мониторинг, решение стандартных и нестандартных задач всех уровней, зиждется на принципе минимальной бюрократической составляющей в сочетании с применением концепции «единого окна» (single window policy). Наряду с этим следует отметить высокую степень квалификации, профессионализм, личные качества и богатый опыт высшего управленческого звена (top management) ОЭЗ, отобранного на основании предъявления жестких требований к соответствующим критериям. Наконец, немаловажным в обеспечении успеха «Алабуги» фактором предстает активная позиция (commitment) и поддержка ее функционирования в высших эшелонах власти (федеральной и региональной), в частности со стороны действующего Президента РТ Р.Н. Минниханова, лично курирующего на регулярной основе основные направления развития ОЭЗ.⁸⁷

При всей значимости и масштабе сильных стороны «Алабуги» необходимо также выявить и выделить и ее слабые стороны (**weaknesses**). Первой из них (W1) представляются отдельные характеристики товарной номенклатуры, производимой в пределах ОЭЗ. Данная продукция, будучи относительно однородной, включает в себя достаточно мало высокотехнологичных (high-tech) статей поистине инновационной природы и характеризуется, как правило, средней долей добавленной стоимости (value added). Имея широкий и в известной степени уникальный доступ к богатой ресурсной базе и располагая значительным (по отдельным пунктам практически неограниченным) запасом разнородных факторов производства (труд, капитал, вода, энергия и др.), резиденты используют в производственном цикле далеко не все из них. В результате отнюдь не на каждом предприятии ОЭЗ ведется разработка и создание новых технологий,

⁸⁶ Официальный сайт ОЭЗ, раздел «Об ОЭЗ Алабуга», подразделы «Организационная структура» (<http://www.alabuga.ru/about/#structure>) и «Органы управления» (<http://www.alabuga.ru/about/#controls>).

⁸⁷ Ситнина В. А зоны здесь тихие // Журнал "Коммерсантъ Власть" №9 от 11.03.2013, с.9. В данном контексте можно также упомянуть о визите на объект в то время Председателя Правительства РФ В.В.Путина (2008 г.) и бывшего премьер-министра Республики Сингапур, автора «сингапурского экономического чуда» Ли Куан Ю (2007 г. в должности министра-наставника РС). В ходе обоих визитов был отмечен существенный прогресс и успех развития елабужского проекта.

материало- и наукоемкой продукции в совокупности с проведением НИОКР. Производство автомобильного стекла, а также нарезку салата-латук для «Макдональдса» или сборку автомобилей Ford Transit при их безусловной значимости нельзя отнести к созданию штучных инновационных товаров с использованием новаторских методик. Аргументы в пользу необходимости поощрения в первую очередь производств, полезных с точки зрения политики модернизации, представляются обоснованными.⁸⁸

Второй слабостью «Алабуги» (W2), тесно связанной с первой, является простое копирование и воспроизведение ввозимых резидентами технологий и ноу-хау при отсутствии их доработки и совершенствования. Залог успешного инновационного развития, как показала, например, история японского послевоенного «экономического чуда» состоит во внесении собственного (пусть минимального) вклада в оптимизацию приобретаемых технологий.⁸⁹ Даже если принять во внимание тезис В.М. Полтеровича о необходимости начинать путь модернизации «с малого», т.е. постепенного перенятия зарубежного опыта, заимствования технологий и институтов, уже доказавших свою работоспособность, делать это по методу *cory-paste* явно не видится в качестве оптимальной стратегии.⁹⁰

В-третьих (W3), слабой стороной предстает отсутствие явных обоснований эффективности применяемых на территории ОЭЗ стимулирующих инструментов, а именно налоговых и таможенных льгот. Помимо «натуральных» стимулов в виде земельного участка с подготовленной инженерной инфраструктурой и бесплатным подключением к сетям (электричество, газ, тепло и другие инженерные коммуникации) резидент «Алабуги» пользуется специальным порядком взимания налога на прибыль (первые пять лет с момента получения прибыли – 2%, вторые пять

⁸⁸ Там же. В частности, указывается на то, что «... даже производителя самых обычных вещей при огромном потребительском спросе можно заманить в Россию только особыми льготами». (цит.соч.)

⁸⁹ Тимошина Т.М. Экономическая история зарубежных стран: Учебное пособие под ред. проф. М.Н.Чепурина 7-е изд. М.: Юридический Дом «Юстицинформ», 2008. с.445-448

⁹⁰ Полтерович В. Экономических чудес не бывает // Прямые инвестиции №4 (72), 2008. Сложно не согласиться с тем, что «будем решать чрезмерно амбициозные, мегазадачи – получим нанорезультат». Вместе с тем в статье говорится и о том, что «прямое заимствование обычно не приводит к успеху» (sic).

лет – 7 %, далее – 15,5 % до 2055 г.). Налоги же на имущество, транспорт (местные налоги согласно ст.14 НК РФ) и землю (региональный налог в соотв. со ст.15 НК РФ) в течение первых 10 лет с момента появления налоговой базы облагаются по нулевой ставке. Для получения данных льгот резиденту необходимо вести отдельный учет доходов и расходов, полученных от операций на территории ОЭЗ и за ее пределами.

Помимо этого с 2008 г. (с 2012 г. – на всей территории ОЭЗ) введена в действие процедура свободной таможенной зоны (СТЗ), предусматривающая ввоз товаров из-за рубежа без уплаты НДС и таможенных (импортных) пошлин.⁹¹ В отношении экспорта компаний-резидентов «Алабуги» также действуют особые преференциальные права вывоза продукции за пределы ОЭЗ.⁹² Очевидно, что такой режим представляется крайне благоприятным для иностранных инвесторов – возможно, даже более благоприятным, чем было бы достаточно для их привлечения *ceteris paribus*. Данное обстоятельство служит источником для неоднозначности оценок и нередко критики со стороны Счетной палаты РФ и других государственных органов, а также независимых экспертов в отношении целесообразности, оправданности и экономической рентабельности предоставления столь широких привилегий.⁹³ Несмотря на наличие исследовательских работ, посвященных данному вопросу (например, труды А.Ю. Новака, Т.А.Лысовой), официального подтверждения состоятельности низкого

⁹¹ Официальный сайт «ОЭЗ Алабуга», раздел «Инвестору», подраздел «Таможенные льготы» // <http://www.alabuga.ru/investor/#customs>. Такой режим при помещении под процедуру СТЗ распространяется на иностранное оборудование, сырье, комплектующие, строительные материалы и проч.

⁹² Там же. Резиденты, ставшие таковыми до 2012 г., имеют право без уплаты пошлин и НДС вывозить с территории ОЭЗ в страны Таможенного союза (ТС – Россия, Белоруссия, Казахстан) готовую продукцию, изготовленную из иностранных товаров и признанную товаром ТС. Компании-резиденты «Алабуги» также могут вывозить готовую продукцию, признанную иностранным товаром, за пределы ТС без уплаты таможенных пошлин и налогов.

⁹³ Ситнина В. А зоны здесь тихие // Журнал "Коммерсантъ Власть" №9 от 11.03.2013, с.9; Среди прочего можно предположить, что уплата НДС при сравнительно невысокой долей добавленной стоимости (как отмечалось выше) вряд ли бы оказало сильное влияние на финансовое состояние резидентов, зато привела бы к ощутимому росту бюджетных поступлений.

показателя налоговой нагрузки резидентов «Алабуги», тем более подкрепленного расчетами, моделями и т.п. в настоящее время нет.⁹⁴

Четвертая слабость рассматриваемой ОЭЗ (W4) – относительно невысокая степень раскрытия информации, особенно экономической и финансовой. Наряду с обоснованием и валидацией вышеупомянутых льгот на официальном сайте отсутствуют сведения о годовой (в частности, бухгалтерской) отчетности компании, аудиторские заключения, и вообще многие ключевые количественные показатели хозяйственной деятельности.

При грамотном построении сайта и удобном для пользователя интерфейсе (user-friendly interface), «утаивание» данной информации и непредставление публичного доступа к ней создает не очень хорошее впечатление (притом, что на сайте размещены, например, адреса ночных клубов и иных увеселительных заведений близлежащих городов) и попросту затрудняет анализ.⁹⁵

Наконец в-пятых (W5), нельзя не отметить определенную замкнутость структуры управления, о которой говорилось выше: ее «элитарность», наличие высоких входных барьеров, того, что в западной публицистической прессе принято называть “crony capitalism” (англ. кумовской капитализм). До известной степени данная черта подавляющего большинства российских ОЭЗ («Алабуга» не исключение) напоминает особенности кадровой политики и формирования высшего звена управления (назначения на ключевые посты) в некоторых государственных корпорациях. Впрочем, такой порядок во многом является чертой современной (и не только) российской деловой культуры и вызывает непонимание или отрицательную реакцию преимущественно у представителей иностранной либеральной прессы, где на это и принято ссылаться.

⁹⁴ Новаков А.Ю. Особые экономические зоны российские офшоры? (на примере ОЭЗ «Алабуга») // Налоговая политика и практика №4, 2007.; Лысова Т.А. Налоговые инструменты регулирования развития особых экономических зон – диссертация на соискание степени кандидата экономических наук, Москва, 2012 г.

Следующая часть проводимого SWOT-анализа посвящена экзогенным факторам, оказывающим влияние на функционирование ОЭЗ «Алабуга». Среди возможностей (**opportunities**), следует поставить на первое место (O1) перспективы долгосрочного стратегического партнерства и кооперации с региональными «капитанами бизнеса» в таких областях, как нефтедобыча (ОАО «Татнефть»), нефтехимический комплекс и нефтепереработка, (ОАО «Казаньоргсинтез», ОАО «Нижекамскнефтехим», ОАО «Нижекамскшина» и др.), машиностроение (ОАО «КамАЗ», ОАО «Соллерс») и некоторыми другими. Для резидентов ОЭЗ представляется привлекательным индустриально-энергетический потенциал названных компаний, в то время как последние смогут извлечь выгоду от технологического обмена, взаимодействия на рынке интеллектуальной собственности, а также воспользоваться определенными преимуществами для оптимизации хозяйственных операций (в т.ч. в части уплаты налогов).⁹⁶

Вторая возможность (O2) относится к высокому потенциалу кооперации между резидентами внутри самой ОЭЗ, в результате которой «Алабуга» будет иметь все шансы стать комплексной зоной и настоящим региональным центром (хабом, очагом) экономического развития в условиях окружающего благоприятного инвестиционного климата. При таком сценарии хозяйствующие субъекты смогут образовать производственные (инновационные) кластеры и делать шаги в сторону вертикальной интеграции, которая в свою очередь, вкупе с синергетическим эффектом и

⁹⁵ Официальный сайт «ОЭЗ Алабуга», раздел «Социальная инфраструктура», подраздел «Развлечения и спорт» // <http://www.alabuga.ru/social-infrastructure/#entertainment>

⁹⁶ После очередного обозначения курса на деофшоризацию российской экономики в послании Федеральному собранию В.В. Путиным 12.12.2013 г. многие «голубые фишки» (в т.ч. ОАО «КамАЗ») объявили об уходе из офшоров. (Флагианы российского бизнеса уходят из офшор после критики Путина, НТВ 19.12.2013 // <http://www.ntv.ru/novosti/790556>). Соответственно, одним из возможных вариантов их дальнейших действий может стать переориентация на отечественные (квази)-офшоры. ОЭЗ «Алабуга», как отмечалось, сама по себе офшорной зоной не является (будучи с точки зрения применяемого функционального подхода СЭЗ), однако может гипотетически использоваться в качестве таковой другими рыночными агентами. При условии легальности и транспарентности таких схем и оптимизационных комбинаций они представляются в разной степени приемлемыми с позиций национальной экономической безопасности. В целом, сотрудничество с ОАО «КамАЗ», являющегося также собственником аэропорта «Бегишево», представляется для «Алабуги» стратегически выгодным. Даже исторически данные две структуры имеют немало общих черт: первая уже прошла путь от гринфилд-проекта (СССР, начало 1970-х гг.) до одного из лидеров российского и мирового отраслевого рынка, второй это еще только предстоит.

эффектом мультипликатора выступит в роли генератора устойчивого экономического роста всего региона и «потянет за собой» остальные сферы хозяйства. Заложенный 15.02.2013 г. на территории «Алабуги» индустриальный парк высокотехнологичной направленности, далеко не случайно носящий название «Синергия», подтверждает настоящий тезис и свидетельствует об имеющихся намерениях в данной области.

Третья возможность (О3) – продолжение и усиление тренда выделения на общем фоне ОЭЗ промышленно-производственных зон в целом и «Алабуги» в частности при одновременной утрате позиций другими типами ОЭЗ, как то портовыми и туристско-рекреационными. ОЭЗ ППТ и ТВТ являются в настоящее время наиболее успешными проектами новой волны особого экономического зонирования, и амплификация данной тенденции может поспособствовать еще большему притоку инвестиций и ресурсов, а также большему вниманию к данным объектам со стороны уполномоченных органов.

Четвертая возможность (О4) состоит в постепенном усилении позиций «Алабуги» на международной арене, появлении ее бренда на мировом рынке ОЭЗ с последующим получением «репутационной ренты». Если елабужский проект станет ассоциироваться и олицетворять всю систему российских ОЭЗ (под примерным лозунгом «ОЭЗ России – это Алабуга»), на что у него в настоящее время есть все шансы, то он вполне сможет участвовать в конкурентной борьбе за резидентский капитал не только с соотечественниками, но и с иностранцами. Впрочем, для этого недостаточно завоевать соответствующие позиции на российском рынке ОЭЗ, нужно еще и удержать их. В условиях усиливающегося соперничества это становится все сложнее, поэтому останавливаться на достигнутых результатах и почивать на свежесорванных лаврах ОЭЗ никак нельзя.⁹⁷

⁹⁷ В соответствии с мудрым замечанием Л.Кэррола, «чтобы оставаться на том месте, нужно бежать со всех ног, а чтобы попасть в другое место нужно бежать вдвое быстрее».

Пятая возможность (O5) сводится к аккумуляции ОЭЗ «Алабуга» финансовых ресурсов («длинных денег») с целью последующего выступления на биржевых площадках и международных финансовых рынках в роли институционального инвестора. Такое поведение не исключает выпуска и реализации в определенный момент собственных ценных бумаг или иных финансовых инструментов. Естественно, данным инструментарием (и особенно деривативами) не следует «увлекаться», т.к. широкомасштабная финансиализация (financilization) мировой экономики, вызванная среди прочего и выходом на финансовые рынки новых игроков, как известно, послужила одной из причин мирового финансового кризиса, начавшегося в 2008 г.⁹⁸

Тем не менее, в разумных пределах (критерий, определяемый эмпирическим путем на базе здравого смысла/common sense) такая возможность способна укрепить позиции ОЭЗ «Алабуга» и других аналогичных объектов не только в экономической, но и финансовой архитектуре России. Конкретно, при подобном подходе данные акторы смогут эффективно абсорбировать излишки капитала и мобильных свободных активов разной степени ликвидности. В качестве цели видится частичное инвестирование имеющихся в распоряжении и оперативном управлении денежных средств, наряду с их частичным использованием в качестве «подушки безопасности» (cushion) на случай внешних шоков, отрицательной динамики и резких колебаний конъюнктуры. Такая стратегия при прочих равных условиях отвечает стратегическим целям и задачам национальной экономической безопасности.

Переходя к последнему квадранту SWOT-матрицы – угрозам (**threats**) – отметим, что первая из них (T1) выражается в вероятности превращения ОЭЗ «Алабуга» в некоторую аморфную структуру, образуемую совокупностью разнородных и не взаимодействующих между собой

⁹⁸ Dictionary of Finance and Investment Terms / John Downes, A.B.; Jordan Elliot Goodman, A.B., M.A. / Barron's Financial Guides, Eighth Edition, 2010 – p. 259

компаний-резидентов, пришедших ради получения обозначенных выше льгот. Такой набор обособленных (stand alone) элементов будет напоминать своего рода холдинг, в рамках которого слабые связи между его подразделениями (если таковые вообще имеются/if any) поддерживаются исключительно за счет финансовых интересов головной компании. Развитию такого отрицательного сценария (adverse scenario) может поспособствовать пересмотр ФЗ об ОЭЗ в части типизации зон: еще в начале 2013 г. обсуждался вопрос об отмене действующей системы 4-х типов и унификации понятия ОЭЗ, что позволит осуществлять на их территории не только производственную и инновационную, но также и любые другие не запрещенные законодательством виды деятельности.⁹⁹

Вторая угроза (Т2) – усложнение процедуры въезда на территорию ОЭЗ, предполагающую, в свою очередь, пересечение государственной границы России. В настоящее время никакого особого режима, упрощающего порядок въезда сотрудников и руководителей фирм-резидентов, нет. В отношении граждан иностранных государств и лиц без гражданства действуют стандартные правила, подробно изложенные в т.ч. и на официальном сайте «Алабуги» (также и на английском языке), что в ощутимой степени возводит административные барьеры на их пути и не соответствует общей тенденции к процедурной симплификации. Предполагается, что имеет смысл предпринять некоторые шаги по упрощению миграционной политики в отношении лиц, занятых на ОЭЗ, путем скоординированных действий профильных министерств и ведомств (МИД России, ФМС, Минэкономразвития и др.).

Третья угроза (Т3), тесно переплетающаяся со второй, кроется в увеличении диспропорций между «Алабугой» и окружающим ее регионом (начиная от Республики Татарстан, заканчивая Россией в целом). При экстремальном проявлении данного тренда ОЭЗ может стать в известном

⁹⁹ Ситнина В. А зоны здесь тихие // Журнал "Коммерсантъ Власть" №9 от 11.03.2013, с.9. Такой порядок организации системы ОЭЗ характерен для многих стран, например, для Казахстана.

смысле чужеродным элементом, «экономикой в экономике», подобно китайскому Гонконгу или Тайваню. Учитывая исторический и международный опыт, уместно предположить, что действие данных центробежных сил способно привести даже к усилению сепаратистских настроений. С точки зрения социологии, компактное проживание малой привилегированной группы (тем более, культурно и этнически однородной) будет неизбежно приводить к конфликтам (явно или неявно выраженным) с окружающим большинством. Среди многочисленных подтверждений данного тезиса, можно вновь апеллировать к примеру Немецкой слободы, поселениям китайцев в странах Африки, противостоянию жителей Москвы и других регионов России и т.д. Исходя из этого, уполномоченным органам исполнительной и законодательной власти следует разрабатывать стратегии развития ОЭЗ, сглаживающие данные диспропорции.

Четвертая угроза (Т4) лежит в области конкурентной политики. С одной стороны, по мере развития заложенного в 2012 г. Иннополиса (города-спутника Казани, с 2013 г. на его территории организована ОЭЗ ТВТ) между ним и «Алабугой» может развернуться серьезное соперничество. Будучи соседями и располагаясь в динамично развивающемся регионе, оба объекта имеют необходимые возможности и амбиции для того, чтобы стать региональным индустриальным и инновационным лидером, продолжая лучшие традиции советских технопарков-СЭЗ. Притом, что в Иннополисе упор предположительно будет делаться на сферу информационных технологий (ИТ), провести четкий водораздел по специализации между ним и «Алабугой» на деле достаточно непросто.

С другой стороны, в противоположном случае – при слишком активной кооперации и выстраивании плотной системы корпоративных связей, нельзя исключить возможность монополистических сговоров (как между компаниями-резидентами, так и между самими ОЭЗ) и иных нарушений правил конкуренции. В таком случае, разумеется, потребуются

вмешательство ФАС, которой уже сейчас следует пристально наблюдать за состоянием дел в особых экономических зонах.

Наконец, пятая угроза (Т5) может быть определена как антиселекция (отрицательный отбор) резидентов, в т.ч. склонных к оппортунистическому поведению подобно спекулянтам на финансовых рынках. Хотя характер и юридический каркас отношений между инвесторами и администрацией ОЭЗ и предусматривает стабильное долгосрочное взаимодействие, такие хозяйствующие субъекты непременно найдут способы выхода из данного механизма, когда им это потребуется.

В данном случае речь, конечно, идет о наиболее радикальном проявлении антиселекции. Ее более сдержанный вариант – появление на территории ОЭЗ предприятий, деятельность которых не соответствует стратегическим целям и задачам функционирования ОЭЗ, не является инновационным и не способствует модернизации национальной экономики.

Как отмечалось выше (W1), на территории «Алабуги» уже присутствуют такие предприятия – например, два строящихся стекольных завода совместного турецко-французского предприятия Şişecam и Saint-Gobain (ЗАО «Аутоматив Гласс Альянс Рус» – производство автомобильного стекла) или российско-американский завод по производству легковых коммерческих автомобилей и внедорожников, бензиновых двигателей Ford (ООО «Форд Соллерс Елабуга»). При их неоспоримой значимости для создаваемого автомобильного кластера региона, можно утверждать, что в некоторой степени они «занимают место» потенциальных инноваторов (наличие таковых и их желание работать в пределах ОЭЗ – отдельный вопрос).

Другой пример – датская группа компаний Rockwool, занимающаяся на территории ОЭЗ «Алабуга» производством негорючей теплоизоляции на основе каменной ваты (ООО «Роквул-Волга»). Помимо данной производственной точки российское подразделение Rockwool имеет три других, осуществляющих хозяйственную деятельность в обычном, а не

особом режиме.¹⁰⁰ Принимая во внимание большую емкость рынка строительных материалов, уместно предположить, что отказ от натуральных, налоговых и таможенных льгот (их лишение) вряд ли кардинально отразится на финансовом положении компании и поставит под вопрос возможность ее дальнейшего функционирования в России.

Так или иначе, при полной или частичной реализации угрозы будет наблюдаться вымывание и без того немногочисленных производителей стратегически важной и инновационной продукции, их выдавливание (squeezing out) представителями «классического бизнеса» (включая всемирно известные бренды). Представляется, что в сложившихся условиях ОЭЗ нужно бороться, безусловно, за каждого потенциального резидента, однако быть действительно избирательными, «беря не всех желающих».

Синописис результатов проведенного SWOT-анализа сжато изложен и наглядно изображен ниже в таблице 9.

Таблица 9.

SWOT-матрица для ОЭЗ ППТ «Алабуга»

	Позитивные факторы	Негативные факторы
Внутренние факторы	<p>S1: расположение</p> <p>S2: инфраструктура, социально-экономические показатели региона</p> <p>S3: состав и «бэкграунд» резидентов</p> <p>S4: кадровый потенциал</p> <p>S5: гибкая и продвинутая система управления</p>	<p>W1: товарная номенклатура</p> <p>W2: простое копирование и воспроизведение технологий и ноу-хау</p> <p>W3: необоснованность применяемых стимулирующих инструментов</p> <p>W4: низкая степень раскрытия информации</p> <p>W5: замкнутая структура управления</p>

¹⁰⁰ Официальный сайт группы компаний Rockwool // <http://www.rockwool.ru/aboutcompany/in+russia>

Внешние факторы	<p>O1: сотрудничество и кооперация с региональными «капитанами бизнеса»</p> <p>O2: потенциал кооперации между резидентами внутри ОЭЗ</p> <p>O3: усиление позиций ОЭЗ ППТ на фоне остальных типов</p> <p>O4: усиление позиций на международной арене, «раскрутка бренда»</p> <p>O5: аккумуляция «длинных денег», превращение в институционального инвестора</p>	<p>T1: аморфизация структуры, превращение в совокупность невзаимодействующих элементов</p> <p>T2: миграционная политика в отношении резидентов</p> <p>T3: увеличение диспропорций между ОЭЗ и окружающим регионом</p> <p>T4: конкурентная политика: ужесточение конкуренции или монополизация</p> <p>T5: антиселекция резидентов</p>
-----------------	--	--

Источник: составлено автором

Представляется, что выводы, полученные в результате проведения SWOT-анализа рассматриваемого объекта, могут в дальнейшем лечь в основу при составлении дорожной карты (road map) оптимизации работы ОЭЗ для обеспечения ее долгосрочного, поступательного и устойчивого развития. Для этого, безусловно, необходима детализация и тщательная проработка обозначенных в ходе анализа методов и инструментов воздействия на соответствующие характеристики и параметры объекта.

Заключение

Проведенные в диссертационной работе исследования, связанные со становлением и функционированием особых экономических зон, позволили разработать ряд методических положений и научно-практических рекомендаций по совершенствованию функционирования ОЭЗ и усилению их влияния за счет активного привлечения средств и технологий на обеспечение экономической безопасности.

Актуальность настоящего научного исследования определяется его системным подходом к анализу опыта функционирования ОЭЗ в России и в развитых странах, выявлении факторов, тормозящих их развитие, в выработке конкретных предложений по повышению эффективности

привлечения и использования государственных и частных инвестиций за счет использования стимулов, заложенных в механизме государственно-частного партнерства.

Научная новизна диссертационного исследования состоит в:

1. Разработано теоретическое обоснование необходимости формирования и развития особых экономических зон как формы институтов развития, обеспечивающих продвижение современных технологий и инновационных достижений в промышленное развитие страны и обеспечение на этой базе ее экономической безопасности. Выявлены недостатки существующих подходов к научному пониманию указанной проблематики и применяемых некоторыми ведущими экспертами определений. Введена авторская дефиниция ОЭЗ, а также их подвидов. Построена и описана междисциплинарная и многоуровневая структура комплексного гносеологического рассмотрения особого экономического зонирования. Изучены важнейшие тренды (глобализация, регионализация, экономическая интеграция и др.), оказывающие влияние на процессы особого экономического зонирования на современном этапе развития.

2. Обосновано влияние экономического зонирования на общее состояние системы экономической безопасности и определены ключевые количественные показатели (индикаторы) и их последующий мониторинг.

Обоснованы методические подходы к установлению партнерских отношений бизнеса и государства, обеспечивающего создание инфраструктуры, налоговые и таможенные льготы, стимулирующие привлечение частных (включая иностранные) инвестиций с современными технологиями и организационно-управленческими структурами, способствующими более высокому уровню конкурентоспособности и производительности труда .

3. Доказана состоятельность и практическая ценность применения методики SWOT-анализа, адаптированной автором к изучению особых экономических зон. На основе произведенного SWOT-анализа одного из

ведущих российских проектов в исследуемой области – ОЭЗ ППТ «Алабуга» – сделаны выводы о положении данной ОЭЗ на российском рынке, рисках, путях повышения эффективности ее развития.

Проведенный в работе анализ выявил, что подавляющая часть предприятий-резидентов не использует всей совокупности льготных условий, которые предоставлены федеральным и региональным законодательством свободной экономической зоне. И это, по нашему мнению, требует решения ряда проблем:

4. Уровень компетенции менеджмента резидентов не обладает соответствующими навыками для оптимизации налоговых систем с целью максимального использования тех льгот, которые предоставляют резидентам. Необходимо расширить подготовку квалифицированных кадров, владеющих налоговыми знаниями, умеющими формировать сети и кластеры, хорошо разбирающихся в механизме ГЧП. Сегодня ни один институт (университет) России не готовит специалистов в этой сфере ГЧП.

5. В условиях кризиса одним из направлений выхода из него будет служить именно широкое использование механизма ГЧП для привлечения инвестиций, в частности, частных. И в этом плане следует расширить стимулирующие функции привлечения частных инвестиций. Целесообразно использовать схему налоговых льгот, используемую в «Сколково», где налоговые льготы на прибыль, имущество, землю установлены на нулевом уровне, но до накопления прибыли в размере 10 млн руб.

6. Режим свободной таможенной зоны действует во всех ОЭЗ (за исключением туристско-рекреационных), иностранные товары размещаются и используются без уплаты таможенной пошлины и НДС, а российские - также без уплаты вывозной пошлины, но с уплатой акцизов. Однако, согласно письму Министерства финансов¹⁰¹, товары, реализуемые резидентами особых экономических зон российским организациям, не являющимся резидентами особых экономических зон, подлежат налогооб-

ложению налогом на добавленную стоимость по ставкам в размере 10 или 18 процентов. По нашему мнению, такая система использования НДС реализуемых резидентами ТВЗ товаров в другие регионы России лишает возможности создания кластеров, ибо не стимулирует смежников к приобретению соответствующей продукции, произведенной в ТВЗ.

7. Следует более интенсивно использовать зарубежный опыт привлечения частных инвестиций, особенно иностранных. И в этом плане для России интересен опыт китайских зон. Общие принципы налоговой политики с целью привлечения инвесторов включали: снижение ставки подоходного налога; введение льгот по арендной плате; налогообложение все связано с началом получения прибыли. При инвестировании свыше 5 млн долл. резиденты освобождаются от уплаты подоходного налога.

Литература

- 1 Аганбегян А.Г. Об уроках финансово-экономического и социального кризиса в России. Ж. Проблемы теории и практики управления. 2013. №3. С. 14.
2. Амосов А.И. О сценариях модернизации и инновационного развития промышленности России. М. ИЭ РАН. 2012. С. 25.
3. Апель А., Гунько В., Соколов И. Обналичивание и оффшорный бизнес в схемах. – СПб. 2003. – С. 119.
4. Арапова Е.Я. В Шанхае открыта свободная экономическая зона, 10.10.2013 г. Портал МГИМО// <http://www.mgimo.ru/news/experts/document242197.phtml>
5. Аузан А., Сатаров Г. «Приоритеты институциональных преобразований в условиях экономической модернизации». Ж. Вопросы экономики. 2012. №6. С. 65.

¹⁰¹ Письмо Минфина РФ 21.01.2008 № 03-07-08/14

6. Баронов В.И., Костюнина Г.М. Свободные экономические и оффшорные зоны (экономико-правовые вопросы зарубежной и российской практики) – М. Магистр: ИНФРА-М, 2013.
7. Барсуков Ю. Москва поднимает веки инвесторам. - Коммерсантъ №37/П (5068), 04.03.2013.
8. Бирюков А.И др. Инновационные направления современных международных отношений. М.: Аспект Пресс. 2010. С. 56-62.
9. Богомолов О.Т. «Уроки глобального и российского кризиса» в книге «Неэкономические грани экономики: неопознанное взаимовлияние». М.: Институт экономических стратегий. 2010. С. 14.
10. Болдырев И. ОЭЗ не дают взрывного роста // "Коммерсантъ Власть" №9 от 11.03.2013, стр. 20.
11. Варнавский В.Г. Концессии в транспортной инфраструктуре: теория, практика, перспективы. М: ИМЭМО РАН. 2002. С. 14.
12. Варнавский В. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления. // Отечественные записки. - №6 – 2004.
13. Васильева А.Г. Применение соглашений о разделе продукции месторождений нефти и газа: зарубежный опыт. // Экономические науки. 2009. №11. С. 399.
14. Вилисов М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект. // Власть – №7. – 2006.
15. Всемирный Банк: The World Competitiveness Report 2009-2010 // <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>; The World Competitiveness Report 2013-2014 // http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf
16. Гагарин П.А., Двинянин Е.А. Государственно-частное партнерство как инструмент реализации масштабных проектов // Градиент Альфа, 14.03.2013.

17. Глазьев С., Фетисов Г. О стратегии устойчивого развития экономики России. // Экономист. 2013. №1. С. 7.
18. Глазьев С.Ю. Возможности инновационного развития России в контексте глобальных перемен. В монографии «Инновационное развитие экономики: международный опыт и проблемы России» М. СПб: Нестор-история. 2012. С. 19.
19. Годовой отчет ОАО «Особые экономические зоны» за 2010-2013 гг. (<http://www.oao-oez.ru>).
20. Гринберг Р.С. Свобода и справедливость. Российские соблазны ложного выбора. М. Магистр: ИНФРА-М. 2012.
21. Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Основания смешанной экономики. М.: ИЭРАН, 2008.
22. Данько Т.П., Окрут Э.М. Свободные экономические зоны. – М.: Инфра-М. 1998.
23. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика экономики. // Вопросы экономики –№8. – 2008.
24. Друзик Я.С. Свободные экономические зоны в системе мирового хозяйства. – Мн.: ФУА-информ, 2000.
25. Законом РФ от 14.07.1992 г. N 3297-1 «О закрытом административно-территориальном образовании».
26. Закон Санкт-Петербурга от 25.12.2006 № 627-100 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах».
27. Зельднер А., Козлова С. Система показателей для оценки функционирования и мониторинга особых экономических зон. // Вопросы экономики и права. 2013. №2.
28. Зельднер А.Г. «Условия функционирования и эффективность использования инвестиционно-инновационных возможностей особых технико-внедренческих зон России. М. ИЭ РАН. 2012.
29. Зельднер А.Г. Место стратегирования в понятийно-категориальной системе прогнозирования // Экономические науки № 8(93) 2012.

30. Зельднер А.Г. Партнерские отношения государства, бизнеса и общества в условиях смешанной экономики. // Экономические науки. 2010.
31. Зельднер А.Г. Сущность и истоки деструктивных тенденций в экономической системе России // Экономические науки. 2013. № 101.
32. Зельднер А.Г., Козлова С.В. Система показателей для оценки функционирования и мониторинга особых экономических зон. // Вопросы экономики и права. 2013. № 2.
33. Зименков Р.И. Свободные экономические зоны. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.
34. Игнатов В.Г., Бутов В.И. Свободные экономические зоны. – М.: Ось-89, 1997.
35. Институты современной экономики России: опыт и проблемы. Часть I. (под ред. А.Е.Городецкого). М.: ИЭ РАН. 2013.
36. Информационное агентство REGNUM
<http://www.regnum.ru/news/1199781.html>
37. Казахстан: специальные экономические зоны:
<http://invest.gov.kz/upload/docs/rus/65c981235eba063015766e612a3a4be0.PDF>
38. Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. - М.: Дело. 2008.
39. Климова М.В. Государство и частный капитал: от теории к практике взаимодействия в европейских странах. - М.: Магистр. 2011.
40. Костин О. интервью ИД «Коммерсант». «Мы не всех желающих принимаем» // "Коммерсантъ Власть" №9 от 11.03.2013, с. 18.
41. Князева И.В. Антимонопольная политика в России. Учебное пособие, М.: «Омега-Л», 2007, с.67.
42. Лысова Т.А. Налоговые инструменты регулирования развития особых экономических зон – диссертация на соискание степени кандидата экономических наук. Москва, 2012.

- [43.](#) Майсак О. С. SWOT-анализ: объект, факторы, стратегии. Проблема поиска связей между факторами // Прикаспийский журнал: управление и высокие технологии. — 2013. — № 1 (21). — С. 151—157.
44. Медведев Д.А. на конференции «Актуальные вопросы развития оборонно-промышленного комплекса РФ» 20 марта 2013 г. В.В.Путин на Межрегиональной конференции партии «Единая Россия» в г. Екатеринбург 30 июня 2011 г.
45. Министерство индустрии и новых технологий Республики Казахстан: <http://www.mint.gov.kz/index.php?id=441&lang=ru>
46. Международные экономические отношения: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям под ред. В.Е. Рыбалкина – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
- [47.](#) Министерство экономики Республики Беларусь: <http://www.economy.gov.by/ru/investors/lgoty-preferencii/cez>
- [48.](#) Министерство экономического развития Российской Федерации: <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/>
- [49.](#) Михеев В.А. Государственно-частное партнерство в реализации приоритетных национальных проектов // Приоритетные национальные проекты: первые итоги и перспективы реализации: сб. науч. работ / отв. ред. Ю.С. Пивоваров. М.: 2007. С. 37–41.
50. Михеев О.Л. Частно-государственное партнерство в условиях смешанной экономики: теория и практика становления и функционирования. – М.: «Анкил». - С. 156-166.
51. Мочальников В.Н. Государственно-частное партнерство: опыт, тенденции. Вектор развития для России. М. Экономика. 2012.
52. Новаков А.Ю. Особые экономические зоны российские оффшоры? (на примере ОЭЗ «Алабуга») // Налоговая политика и практика №4, 2007.
- [53.](#) Официальный сайт ОЭЗ ППТ «Алабуга»: <http://www.alabuga.ru/>

54. Официальный сайт ОЭЗ, раздел «Об ОЭЗ Алабуга», подразделы «Организационная структура» (<http://www.alabuga.ru/about/#structure>) и «Органы управления» (<http://www.alabuga.ru/about/#controls>).
55. Официальный сайт «ОЭЗ Алабуга», раздел «Инвестору», подраздел «Таможенные льготы» // <http://www.alabuga.ru/investor/#customs>.
56. Официальный сайт «ОЭЗ Алабуга», раздел «Социальная инфраструктура», подраздел «Развлечения и спорт» // <http://www.alabuga.ru/social-infrastructure/#entertainment>
57. Официальный сайт группы компаний Rockwool // <http://www.rockwool.ru/aboutcompany/in+ru>
58. Платонова Н.Л. Свободные экономические зоны в Российской Федерации: правовые проблемы создания и функционирования// «Гражданин и право». 2001. №№ 5, 6.
59. Полтерович В. Экономических чудес не бывает // Прямые инвестиции. №4 (72), 2008.
60. Пороховский А.Л. Вектор экономического развития. М.: Смена, 2002. С. 116.
61. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / пер. с англ. Е. Калининой. — М.: «Альпина Паблишер». 2008.
62. Портер М. Международная конкуренция. М.: Вильямс, 2000. С. 45.
63. Райнхардт Р.О. Офшоры: «острова сокровищ» или геополитические ловушки // Финансовый бизнес – № 4. 2013. – С. 57-60.
64. Ракитин Б.В. 10-летний юбилей присвоения статуса наукограда городу Фрязино // <http://www.gastroscan.ru/literature/authors/7059>. 26.12.2013 г.
65. Рой Л.В., Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков: Учебник. – М. ИНФРА-М, 2008.
66. Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. М.: Бином-Кнорус. 2000.
67. Селезнев А.З. Проблемы совершенствования кредитно-банковской системы// Экономист. №8. 2009. С.18.

68. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекций. – М.: Гардарика, 1998.
69. Ситнина В. А зоны здесь тихие // "Коммерсантъ Власть" №9 от 11.03.2013, с.9.
70. Сухарев О., Мельковская К. Дисфункция товарного ассортимента машиностроительного предприятия. //Инвестиции в России. 2012. №9.
71. Тазутдинов И.Р. Особые экономические зоны в контексте управления рисков инновационного развития российской экономики // Управление риском № 3. 2013. – С.40-45.
72. Тимошина Т.М. Экономическая история зарубежных стран: Учебное пособие под ред. проф. М.Н.Чепурина 7-е изд. М.: Юридический Дом «Юстицинформ», 2008. с.445-448.
73. Филип Котлер, Роланд Бергер, Нильс Бикхофф. Стратегический менеджмент по Котлеру. Лучшие приемы и методы = The Quintessence of Strategic Management: What You Really Need to Know to Survive in Business. — М.: Альпина Паблишер. 2012. - 144 с.
74. Путиным 12.12.2013 г. многие «голубые фишки» (в т.ч. ОАО «КамАЗ») объявили об уходе из оффшоров. Флагманы российского бизнеса уходят из оффшор после критики Путина, НТВ 19.12.2013 // <http://www.ntv.ru/novosti/790556>
75. Экономическая безопасность России: общий курс; учебник (под ред. В.К.Сенчагова). М.: БИНОМ. 2009.
76. Corruption and Misuse of Public Office – Second Edition / Colin Nicholls, Tim Daniel, Alan Bacarese, John Hatchard / Oxford University Press, 2011 – p. 679
77. Jamie K. McCallum Export processing zones: Comparative Data from China, Honduras. Nicaragua and South Africa. Working paper No.21 – Industrial and

Employment Relations Department, International Labour Office – Geneva
2011 – 23 p.

78. Trade Facilitation Terms: An English-Russian Glossary/ United Nations Economic Commission for Europe in cooperation with the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation – United Nations New York and Geneva, 2008 – p.85 (Упрощение процедур торговли: англо-русский глоссарий терминов. Европейская Экономическая Комиссия ООН в сотрудничестве с Торгово-промышленной палатой Российской Федерации – Организация Объединенных Наций, Нью-Йорк и Женева, 2008. – с.85)
79. The Oxford handbook of offshoring and global employment / Bardhan, Ashok.; Jaffee, Dwight M.; Kroll, Cynthia A./ Oxford University Press, New York, N.Y., 2013 – p. 465
80. Designing Economic Zones for Effective Investment Promotion – OECD:
<http://www.oecd.org/mena/investment/44866506.pdf>
81. Berlin schlägt Sonderwirtschaftszone vor – Handelsblatt, 25.05.2012 // <http://www.handelsblatt.com/politik/deutschland/krisenlaender-berlin-schlaegt-sonderwirtschaftszone-vor/6675664.html>
82. Good practices in labour inspection in export processing zones – ILO:
http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---lab_admin/documents/instructionalmaterial/wcms_183021.pdf
83. Bangladesh Export Processing Zones Authority (BEPZA) – Chittagong Export Processing Zone – <http://www.epzbangladesh.org.bd/bepza.php?id=cepz>;
Karnataka Udyog Mitra – Special Economic Zones – http://www.kumbangalore.com/sez_karnataka.aspx?MenuID=26&ParentId=5
84. Monthly Bulletin of Statistics December 2005, February 2013.
85. Dictionary of Finance and Investment Terms / John Downes, A.B.; Jordan Elliot Goodman, A.B., M.A. / Barron's Financial Guides, Eighth Edition, 2010 – p. 259.

- | | Central Intelligence Agency | URL: |
|-----|-----------------------------|---|
| 86. | | https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html |
| 87. | CIA The World Factbook | https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html |

Приложение

Некоторые вопросы энергетической, сырьевой, продовольственной и транспортной безопасности российской экономики

В настоящем приложении рассмотрены четыре наиболее важных составляющих экономической безопасности. С одной стороны, каждая из этих составляющих заслуживает подробного изучения в рамках отраслевого анализа.¹⁰² Причем следует отметить, что дело осложняется наличием тесных связей между данными отраслями. Данное обстоятельство приводит к необходимости использования комплексного подхода, так как мероприятия, направленные на повышение безопасности в одной из отраслей могут негативно сказаться если не на безопасности, то на общем состоянии другой.

При этом каждая из них представляет собой, говоря терминами микроэкономики, рынок комплементарных товаров и услуг: энергетическая отрасль немыслима без сырьевой, а рынок продовольственных товаров не может функционировать без системы транспортных услуг. С другой стороны, синтез на сравнительно раннем этапе и компактное изложение совокупного аналитического материала позволяют составить общую картину и выявить существующие проблемы, присущие всем перечисленным отраслям.

Одним из самых значимых аспектов экономической безопасности России представляется энергетическая безопасность. От энергетики напрямую зависит повышение производительности труда и комфортность жизни населения страны. Именно от этих качественных показателей зависит безопасность страны в долгосрочном периоде, равно как и ее поступательное развитие. Отличительной чертой отрасли является капиталоемкость ее объектов, неизменно ведущая к концентрации капиталов и монополизации, носящей естественный характер.¹⁰³ В связи с этим до сих пор не утихают

¹⁰² Рой Л.В., Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков: Учебник. – М. ИНФРА-М, 2008 с.9

¹⁰³ Князева И.В. Антимонопольная политика в России. Учебное пособие, М.: «Омега-Л», 2007, с.67

споры по поводу эффективности упразднения в 2008 г. энергетического гиганта РАО «ЕЭС России». Ведь смена прав собственности (причем по многим параметрам формальная) далеко не всегда ведет к повышению конкурентоспособности отрасли. Наглядный тому пример – российская практика последних лет: только в 2007 г. производство электроэнергии приблизилось к уровню 1990 г. (1082,2 млрд. кВт*ч), однако в 2008 г. с наступлением кризиса показатель вновь существенно сократился. В период 1990-2012 гг. потребление электроэнергии в производстве сократилось в среднем в 1,4 раза, в 2,7 раза сократилось количество электроэнергии, отпущенной за пределы РФ.

Безусловно, встает вопрос о структурном изменении отрасли, привлечении инвестиций, обновлении морально и физически устаревших основных фондов. Следует определиться с ролью государства и собственника, а также учитывать интересы потребителей, причем как в производственной, так и в социально-бытовой сфере (оплата счетов за электроэнергию составляет ощутимую долю коммунальных платежей). В свете необходимости проведения НИОКР, инвестиционной и инновационной политики допущение определенного уровня монополизации может показаться целесообразным. Во всяком случае, кампании по переделу собственности на объекты электроэнергетики вряд ли способны дать положительный результат в ключе экономической безопасности.

При разработке активной стратегии следует принять во внимание опыт зарубежных коллег. Одними из наиболее эффективных в мировой практике показали себя следующие приемы:

1. Кредитно-денежная политика, направленная на финансирование энергосберегающих мероприятий. Ведущие развитые страны – США, Великобритания, Франция, Япония – предоставляют предприятиям льготные кредиты на внедрение энергосберегающих технологий. Норма процентной ставки по данным видам кредита может быть на 8-10% ниже обычной (Франция).

2. Налоговый инструмент – дифференциация налогообложения в зависимости от источника энергии и трудности ее добычи. Данный комплекс включает в себя снижение налогов фирмам, проводящим активную энергосберегающую политику, содействие проведению ускоренной амортизации на таких предприятиях, а также дифференциацию налогов на конечный продукт в зависимости от энергозатратности его производства.

3. Информационный инструмент: организация и проведение форумов, посвященных актуальным проблемам энергетической отрасли с участием представителей бизнеса и органов местной власти. В данном контексте также любопытен опыт Франции, где функционируют т.н. региональные агентства энергии, выполняющие информационные и координационные функции при 22 региональных советах. Основная цель их деятельности – разработка пятилетних и промежуточных энергетических планов на региональном уровне, носящих индикативный характер.

Говоря об энергетике (в частности, об электроэнергетике) и информации, как важнейшем ресурсе в условиях постиндустриального общества, необходимо упомянуть и существующую обратную связь, представляющую особый интерес при разработке программ мониторинга экономической безопасности. Как известно из истории, данные об использовании электроэнергии позволяют с определенной точностью судить о масштабах теневой экономики.

Так в 1980-х гг. широкое использование электроэнергии в нерабочее время свидетельствует о набирающем обороте производстве т.н. цеховиками. Так или иначе, показатели, связанные с выработкой и потреблением электроэнергии целесообразно включать в группу основных индикаторов экономической безопасности. К сожалению, общественное внимание, которому следует быть постоянно обращенным к данной проблеме, приковывается к ней лишь такими трагическими событиями, как авария на Саяно-Шушенской ГЭС (2009 г.).

Что касается сырьевой безопасности, ситуация в России во многом напоминает положение дел вокруг энергетической безопасности. Добывающие отрасли испытывают затяжной кризис, несмотря на богатые традиции и наследие прошлого века. По различным оценкам, в период 1991-2012 гг. введение новых мощностей (открытие новых месторождений, использование старых, строительство перерабатывающих комбинатов) составило всего лишь около 2% по ведущим отраслям. При этом наблюдалось резкое падение спроса со стороны отечественной промышленности, так что около 90% добываемых ресурсов идут на экспорт.

По-прежнему актуальна проблема, с которой Советский Союз впервые столкнулся в 1970-х гг., – нерациональное использование поступающих из-за рубежа нефтедолларов. В свете сложившейся ситуации неутраченные разговоры по поводу сырьевой экономики, «сырьевого придатка» несут в себе смысл реальной угрозы экономической безопасности страны. Действительно, вплоть до начала 2000-х гг. перед правительством стояла опасность прямого иностранного вмешательства в ключевые и жизненно необходимые добывающие отрасли – нефтяную, газовую, металлодобывающую.

При помощи серьезных усилий со стороны органов власти данную угрозу, опирающуюся на принцип «если сами не можете извлечь для себя и международного сообщества пользу из своего геополитического положения и природных богатств, то не мешайте это сделать нам», удалось отодвинуть. Тем не менее, она продолжает существовать и напрямую угрожает основам, на которых зиждется суверенитет и безопасность России. Непредсказуемые колебания цен на мировом рынке вышеперечисленных ресурсов, равно как и жесткая конкуренция со стороны стран-участниц ОПЕК несет в себе необходимость коренных изменений в отрасли.

В данном контексте концентрация капиталов в руках ограниченного круга крупных собственников представляется довольно опасной, но вместе с тем новый передел собственности (тем более, национализация), вероятно не

менее опасна. Ориентация на стимулирование спроса со стороны национальной промышленности возможна скорее в долгосрочной перспективе, однако она неизбежно влечет за собой потребность в новых капиталовложениях.¹⁰⁴

Кроме того, необходимо также реформировать финансовый сектор, с которым отечественная добывающая отрасль связана теснее, чем какая бы то ни было другая. Стремление к быстрому получению прибыли при минимальных инвестициях в совокупности с пресловутой коррумпированностью отдельных представителей региональной власти и бизнесменов во многом усложняют существующую задачу. Однако при разработке программ, направленных на повышение общей экономической безопасности, данная задача, безусловно, должна стоять во главе угла и рассматриваться как одна из наиболее приоритетных, поскольку от ее выполнения зависит безопасность в других секторах национального хозяйства.

Говоря об индикаторах, необходимо учитывать не только такие ключевые, как фактический объем добычи, доля отрасли в ВВП и участие нерезидентов в основном капитале компаний, занимающихся добычей и переработкой. Следует также учитывать потребительские показатели, например, стоимость цен на производные продукты (в частности, бензин), которые, несмотря на спорные аргументы со стороны компетентных лиц, не должны превышать европейские.

Учитывая высокое значение связанных с этим вопросов во внешнеэкономической политике (отношения со странами-транзитерами, странами-потребителями и странами-конкурентами), представляется

¹⁰⁴ Из недавних работ, посвященных рассматриваемой проблематике, внимание заслуживает диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук А.А. Афанасьева (ЦЭМИ), на тему «Моделирование процессов денежного обращения в хозяйстве с газовой отраслью», полный текст которой доступен на сайте выпускающей организации в режиме: http://www.cemi.rssi.ru/staff/Thesis/index.php?ELEMENT_ID=6986 В данной работе, детально анализируя с применением экономико-математического аппарата эффективность функционирования крупнейшей российской газовой монополии ОАО «Газпром», автор приходит к выводу, подкрепленному впечатляющими и убедительными расчетными данными, о нецелесообразности ее разделения на отдельные независимые подразделения с точки зрения производственного процесса.

положительной тенденция по развитию специализированных учебно-научных центров, в том числе МИЭП МГИМО (У) МИД России и РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина.

Смежной в стратегическом плане предстает проблема продовольственной безопасности России, поскольку данные товары суть сырье, предназначенное для важнейшего ресурса любой страны – ее населения. Начиная с 1960-х гг. продовольственная проблема причисляется к числу глобальных проблем, стоящих перед человечеством. Несмотря на многочисленные исследования в различных областях, ее полное решение до сих пор не найдено.

В мире голодают миллионы людей, а в РФ снижаются (по сравнению с медицинскими) нормы потребления продуктов питания на душу населения и объемы производства. В значительной степени подобное положение связано с макроэкономическими противоречиями: приватизацией и либерализацией цен, нарушением эквивалентного обмена, разрывом межотраслевых связей, резким сокращением бюджетного финансирования.

Сельское хозяйство, обеспечивающее население страны продовольствием, относится к отраслям, обладающим значительным мультипликативным эффектом, способным создать мощный импульс для экономического роста в смежных отраслях. По экспертным оценкам, рост объемов производства сельскохозяйственной продукции на 1% обеспечивает увеличение производства в смежных отраслях (которые составляют около трети национального хозяйства) на 10-15%.

Необходимо отметить, что сельское хозяйство вследствие специфической зависимости от природных условий, низкой оборачиваемости денежных средств в условиях рынка не имеет возможности обеспечить рентабельность на уровне промышленности, торговли и переработки. В этих условиях рыночные механизмы перелива капитала зачастую не срабатывают.

Возможности расширенного воспроизводства в отрасли и обеспечение на этой основе продовольственной безопасности должны определяться

усилиями государственного регулирования в сочетании с предпринимательской деятельностью сельских товаропроизводителей, развитием рыночных форм интеграции и кооперации. Принимая во внимание печальный исторический опыт, стоит остановиться на лозунге «государство и бизнес – лицом к деревне».

С точки зрения государственных мер, направленных на повышение экономической безопасности, аграрный сектор России в начале третьего тысячелетия нуждается в усиленном протекционизме. Целевыми мероприятиями являются программы по мелиорации, плодородию, социальной и производственной инфраструктуре сельских поселений, формирование качественно новой сети предприятий, объединений и кооперативов для обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей типа МТС, организации региональных оптовых рынков и бирж.

Вновь обращаясь к историческому опыту, следует отметить, что уже в последние годы существования Советского Союза страна превратилась из крупнейшего экспортера сельскохозяйственной продукции в ее импортера. В последние годы негативные тенденции продолжали преобладать и в 2012 г. (по неофициальным данным) около 2/3 всей производимой в стране продукции первичного сектора создавалось на личных подсобных хозяйствах в условиях «серой», «полутеневой» экономики. Учитывая низкую конкурентоспособность такой продукции на международном рынке, продовольственная проблема становится камнем преткновения аграрной и в целом государственной экономической политики России.

Транспортная безопасность также играет историческую роль в обеспечении безопасности российской экономики в целом. Огромная территория, занимаемая Российской Федерацией, наличие на этой территории труднодоступных районов обуславливает необходимость обеспечения транспортной безопасности как одной из наиболее приоритетных задач.

Транспорт образно называют кровеносной системой страны и ее экономики, обеспечивающей взаимодействие всех субъектов единого народнохозяйственного комплекса. Транспортная система обеспечивает потребности народного хозяйства в перевозках грузов и людей, объединяет регионы страны, является связующим звеном между производителями и потребителями товаров, продукции, услуг, без которого функционирование рынка и рыночные отношения невозможны. Именно в этом состоит его огромное социально-экономическое значение для государства и общества в целом. В связи с этим нарушения в работе транспортного комплекса могут привести к серьезным негативным последствиям для экономической безопасности страны.

Позитивные сдвиги в экономике страны невозможны без адекватного развития транспортной системы, что предполагает ее устойчивую работу, удовлетворение растущего платежеспособного спроса, доступность и высокое качество предоставляемых услуг, снижение хозяйственных затрат на перевозки пассажиров и грузов. Решение этих задач в конечном счете и обеспечивает транспортную составляющую национальной экономической безопасности.

Что касается основных угроз, с которыми сталкивается современная транспортная система России, их можно условно подразделить на следующие категории:

- а) в сфере перевозочной деятельности:
- снижение уровня безопасности перевозочного процесса, обусловленное низким уровнем надежности эксплуатируемой техники;
 - высокий физический и моральный износ материально-технической базы вследствие низких темпов ее обновления и снижения инвестиционной активности;
 - снижение эффективности организации и управления перевозочным процессом ввиду недостаточного применения элементов нового

технологического уклада, и, прежде всего, современных информационных технологий;

б) в социальной сфере:

- увеличивающийся разрыв в оплате труда на транспорте и в базовых отраслях, что является фактором высокой текучести кадров, особенно ведущих профессий;

- недостаточное стимулирование повышения эффективности работы, в частности соотношение между ростом производительности труда и ростом заработной платы;

- неоправданная дифференциация оплаты труда отдельных категорий работников;

в) в финансовой сфере:

- убыточность пассажирских перевозок;
- неадекватное росту инфляции ограничение уровня тарифов на перевозку грузов и пассажиров;

- снижение государственной поддержки инвестиционных программ развития транспорта, имеющих общенациональное значение.

С точки зрения потребителя большое значение имеет общественный транспорт, в особенности железнодорожный. Здесь речь не может не коснуться естественных монополий, в первую очередь ОАО «РЖД».

Еще К. Маркс отмечал, что мир до сих пор оставался бы без железных дорог, если бы приходилось дожидаться, пока накопление не доведет некоторые отдельные капиталы до таких размеров, чтобы они могли справиться с постройкой железной дороги. Исходя из этого, относительно низкий уровень развития отечественной кредитно-денежной системы негативно сказывается на железнодорожном комплексе. Эффективная система предоставления кредита могла бы способствовать решению

вышеупомянутых финансовых трудностей, активизации инновационной и инвестиционной деятельности.¹⁰⁵

Другой чертой представляется историческое вмешательство государства в транспортную сферу, которое нередко помогало проводить протекционистские меры, направленные на повышение уровня экономической безопасности. Даже простейшее различие в ширине железнодорожной колеи (в России она составляет 1524 мм, в то время как мировой стандарт – 1435 мм¹⁰⁶) способно кардинальным образом отразиться на открытости экономики и внешнеэкономических связях. Тем не менее, в настоящее время данное обстоятельство практически не играет положительной роли. Более того, создаются трудности на границе, связанные с перестановкой подвижных частей составов, что замедляет перемещение грузов и ведет к дополнительным издержкам.

Наконец, немаловажной трудностью является т.н. проблема фрирайдера, рассматриваемая в разделе «фиаско рынка». В связи с убытками, претерпеваемыми ОАО «РЖД», в начале 2010 г. компания ощутимо повысила тарифы на проезд в пригородных электропоездах. При этом сработал принцип непредсказуемых последствий: значительная часть пассажиров стала ездить «зайцем», что в свою очередь привело к необходимости усиления мер контроля за безбилетным проездом. Последнее вылилось в рост транзакционных издержек, связанных с наймом кассиров-контроллеров, охранников, строительству заградительных сооружений вдоль железнодорожных путей и турникетов. Созданные в ходе этой кампании рабочие места, безусловно, имели положительный эффект в период кризиса, однако учитывая неэластичность спроса на проездные документы по отношению к сниженным в конечном итоге ценам на них, многие пассажиры, исправно приобретавшие их ранее, теперь еще долго будут оставаться «зайцами».

¹⁰⁵ Селезнев А.З. Проблемы совершенствования кредитно-банковской системы// Экономист. №8. 2009. С.18.

Завершая краткий экскурс в области транспортной и, в частности, железнодорожной безопасности РФ, следет еще раз подчеркнуть ее стратегическое значение для экономической безопасности страны в целом.

Глобальная экономическая рецессия, начавшаяся в 2008 г. и затронувшая все мировые рынки, придала актуальность вопросам, связанным с экономической безопасностью. С одной стороны, она послужила своего рода «лакмусовой бумажкой», выявив реальную способность национальных хозяйственных комплексов противостоять экзогенным и эндогенным (усиленным экзогенными) угрозам. С другой стороны, в некоторых случаях финансово-экономический кризис привел к возникновению новых, до сих пор не существовавших проблем.

Что касается общего влияния кризиса на российскую экономику, то если в 2007 г. темп прироста ВВП составил 8,1%, в 2008 г. этот показатель составил 5,6%, а в 2009 г. -7,9%. Таким образом, в разгар кризиса произошло фактическое снижение ВВП. Для сравнения, в США темп роста (падения) ВВП в 2009г. составил -2,4%, в Германии -4,9%, в Японии -5,7%.¹⁰⁷

Сравнение динамики отражает высокую степень зависимости российского хозяйственного комплекса от мировой конъюнктуры. Это в свою очередь демонстрирует существующую внешнеэкономическую уязвимость, что является серьезной и принципиальной проблемой в сфере экономической безопасности. Если учесть, что очагом кризиса были США, занимающие лидирующие позиции в системе мирового хозяйства, впору говорить о своеобразном «кризисном мультипликаторе». Данный индикатор, подобно другим мультипликаторам в макроэкономике (денежный, банковский, депозитный), показывает, насколько снизятся основные показатели СНС в развивающихся странах, при снижении соответствующих показателей в развитых странах на 1%.

¹⁰⁶ Тимошина Т.М. Экономическая история зарубежных стран: Учебное пособие под ред. проф. М.Н.Чепурина 7-е изд. М.: Юридический Дом «Юстицинформ». 2008. С.147.

¹⁰⁷ Central Intelligence Agency URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>

Следует принять во внимание тесную связь финансовых рынков и огромное значение внешнеторговых связей между Россией (а также другими странами с переходной или развивающейся экономикой) и развитыми странами (в первую очередь, США и ЕС). В связи с этим налицо значительная зависимость первой группы партнеров от второй (доминирующие партнеры), что отрицательно сказывается на позициях экономической безопасности первой группы. Возникает необходимость введения дополнительного (по сути искусственного) индикатора экономической безопасности, отражающего влияния внешнего фактора на экономику страны в период мирового кризиса.

В таблице П-1 приведены данные для России и некоторых других стран по «кризисному мультипликатору», рассчитанному по формуле:

, где $T_{пр}$ – модуль темпа прироста ВВП рассматриваемой страны; $T_{пр\ США}$ – модуль темпа прироста ВВП США за тот же период; $\Delta ВВП$ и $\Delta ВВП\ США$ – абсолютный прирост ВВП страны и США соответственно, $ВВП\ б\ США$ и $ВВП\ б$ – абсолютные показатели базисного (2007, затем 2008) года (все величины по модулю).

Таблица П-1 Кризисный мультипликатор некоторых национальных экономик, 2009 г.

Страна/кризисный мультипликатор	2008 г.	2009 г.
США	1	1
Россия	9,2	4,7
ФРГ	3,5	2,0
Япония	1,8	2,3

Источник: рассчитано автором на основе данных CIA The World Factbook <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>

Можно сделать вывод, что российская хозяйственная система сильно зависит от спроса на экспортируемую продукцию, отличающуюся низкой диверсификацией, со стороны развитых стран. Данное явление представляет

угрозу для экономики России. Одной из наиболее реалистичных стратегий предотвращения данной угрозы в ближайшем будущем можно назвать курс на превращение России в «мировую энергетическую державу», обозначенный в то время Премьер-министром В.В. Путиным на Красноярском форуме (2008 г.).

Согласно этой концепции, в стране необходимо наладить выпуск высокотехнологичного оборудования для энергетической и добывающей отраслей. Экспорт таких видов оборудования в совокупности со строительством широкой сети перерабатывающих заводов призван способствовать не только преодолению последствий кризиса и устойчивому экономическому росту, но и повышению степени экономической безопасности РФ. При этом, безусловно, существуют серьезные противоречия, самым значительным из которых представляется коррумпированность некоторых региональных чиновников.

Эффективное реформирование в секторе добычи полезных ископаемых и в секторе энергетики возможно лишь в условиях проведения последовательных административных, юридических и социальных реформ. Помимо институциональных противоречий следует также учитывать негативное влияние различий в уровне развития регионов России на экономическую безопасность.

Вследствие кризиса разрыв между наиболее развитыми регионами (Москва, Московская область, Санкт-Петербург, крупные города Западной Сибири) и менее развитыми (в особенности на Юге России) резко увеличился. В связи с этим возрастают центробежные силы, что отрицательно сказывается на хозяйственном взаимодействии между центром и периферией. Достаточно взглянуть на рынок труда, чтобы убедиться, что ситуация в регионах ухудшилась в гораздо большей степени, чем в Москве. Так, если безработица по официальным данным в Москве составила на

начало 2010 г. составила 0,74%, то в Самарской области (крупный индустриальный центр) – 2,78%.¹⁰⁸

Помимо этого имеет место еще и политический фактор: события последних лет свидетельствуют об обострении обстановки на Северном Кавказе и напряженности отношений с государствами-соседями.

Таким образом, проявление глобальной проблемы «Север-Юг» в масштабах России напрямую затрагивает экономические интересы страны. При разработке региональной экономической политике следует учитывать тот факт, что при неблагоприятной экономической ситуации существующие долговременные проблемы имеют тенденцию к усилению. Современный финансово-экономический кризис еще раз наглядно доказал это положение, с которым в новейшей истории страна столкнулась в середине 1990-х гг.

Разрыв иного, но также имущественного характера – между наиболее состоятельными гражданами и живущими за чертой бедности – тоже увеличился в ходе рецессии. Децильный коэффициент (аналог коэффициента Джини) продемонстрировал возрастающую тенденцию. В 2009 г. он составил 14,2 против 13,5 в 2008 г. Это доказывает, что вопреки бытующему мнению кризис ударил не только по кошелькам наиболее состоятельных граждан. Отрицательные явления ощутил на себе остро и формирующийся средний класс, который представляет собой ту прослойку, на которую следует ориентироваться в первую очередь при анализе ситуации в стране с рыночной экономикой.

Пошатнувшиеся позиции малого и среднего бизнеса также не внушают оптимизма. По данным на начало 2013 г. в Москве на предприятиях малого и среднего бизнеса занято не более 25% экономически активного населения. Существует угроза исчезновения данных рыночных агентов как таковых, усугубленная двояким отношением к монополизации.

С одной стороны, выработанный правительством курс на создание сверхприбыльных госкорпораций и развитие нанотехнологий подразумевает

¹⁰⁸ Информационное агентство REGNUM <http://www.regnum.ru/news/1199781.html>

концентрацию капитала и определенные послабления в области антимонопольной политики. Такая концепция исторически оправдана, ибо применялась в несколько измененном виде в рамках «плана Рузвельта», способствуя выходу США из Великой Депрессии. С другой стороны, выход из рецессии как «правительство и крупный бизнес – рука об руку» заметно подрывает позиции и без того некрепко стоящих на ногах малых фирм. Между тем, как уже отмечалось, эффективность их функционирования относится к важнейшим интересам экономики страны.

Обращаясь к приоритетному вопросу конкурентоспособности национального хозяйственного комплекса, уместно отметить, что изменения, вызванные кризисом, отразились на всех элементах «конкурентного ромба» М.Портера. Одним из немногих положительных итогов явилось повышение внутренней конкурентоспособности отечественного производителя. Главной причиной данной тенденции стало резкое повышение цен на импортируемую продукцию и связанная с этим всеобщая паника, имевшая место в 2008 г.

Кроме того, как и в большинстве стран, в РФ были реализованы программы субсидирования отечественных предприятий (в частности, ОАО «АвтоВАЗ»). Существуют различные точки зрения на целесообразность проведения такого рода мероприятий, однако в краткосрочной перспективе они обеспечили определенное оживление на предприятиях, находящихся в затяжной и структурной депрессии. Аналогичным образом обстоит дело в первичном секторе экономики (сельском хозяйстве), что в небольшой степени, но все же позитивно отразилось на уровне продовольственной безопасности России.

В целом, рассматривая внешние рынки, остается добавить, в период глобального кризиса еще более жестко проявляется принцип «выживания сильнейшего», естественного отбора. Только те экономические субъекты, которые обладают устойчивым конкурентным преимуществом, возможностью проведения эффективной инвестиционной и инновационной политики, а также НИОКР, способны удерживать занимаемые позиции в

долгосрочном периоде и фиксировать прибыль. Таким образом, любой экономический кризис, в том числе современный выступает в роли стимулятора, катализатора экономических процессов, присущих рыночному хозяйству.

Итак, экономический кризис, начавшийся в 2008 г., с точки зрения экономической безопасности выступил в роли своеобразного краш-теста. Институциональные структуры, в область компетенции которых входит мониторинг и обеспечение экономической безопасности РФ, осознали значение имеющихся проблем, многие из которых до кризиса недооценивались (энергетическая и сырьевая безопасность, монополизация).

Главная задача на сегодняшний день – извлечь уроки из произошедшего и общими усилиями двигаться к повышению уровня экономической безопасности, преодолевая последствия кризиса.