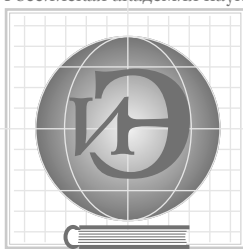


Российская академия наук



Институт экономики

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ
ПАРТНЕРСТВО: ТЕОРИЯ,
МЕТОДОЛОГИЯ И ПРАКТИКА

Москва
2011

ББК 65.23
Г72

Государственно-частное партнерство: теория, методология и практика / Науч. ред.: А.Г. Зельднер; ред. коллегия: Э.Д. Матвиевская, Э.А. Паруль, О.М. Грибанова. — М: ИЭ РАН, 2011. — 212 с.

Техническая подготовка материала Т.Р. Морозова.

ISBN 978-5-9940-0331-2

В сборнике научных статей рассматриваются теоретические и практические проблемы развития различных форм государственно-частного партнерства, в том числе особых экономических зон. В статьях сборника анализируется зарубежный опыт функционирования различных форм ГЧП, отечественная практика деятельности особых экономических зон технико-внедренческого типа, рассмотрены основные направления повышения эффективности их деятельности.

Сборник предназначен для научных работников, специалистов в сфере ГЧП, аспирантов и студентов вузов.

ISBN 978-5-9940-0331-2

ББК 65.23

©
Институт
экономики РАН,
2011

©
Коллектив авторов,
2011

©
В. Е. Валериус,
дизайн,
2007

Содержание

А.Г. Зельднер	
Бюджетное финансирование, налоговые льготы и таможенные преференции в стимулировании привлечения внебюджетных инвестиций.....	8
В.Г. Варнавский	
Технико-внедренческие ОЭЗ: анализ экономических показателей развития.....	18
И.И. Смотрицкая	
Особые экономические зоны: система взаимодействия государства и бизнеса	25
Е.М. Бухвальд	
Особые экономические зоны как инструмент управления пространственными аспектами формирования экономики инноваций	33
А.И. Архипов, И.В. Шацкая	
Корпоративная социальная ответственность как критерий инвестиционной привлекательности.....	41
В.Н. Мочальников	
Особые экономические зоны в стратегии развития инновационной экономики России.....	49
Р.И. Ширяева	
Правовое регулирование отношений собственности в особых экономических зонах.....	57
П.В. Савченко М.Н. Федорова	
Система как общая основа развития особых экономических зон	64
А.В. Виленский, О.В. Лыкова	
Стимулирование привлечения частных инвестиций в сферу инновационного малого и среднего предпринимательства.....	73

Г.А. Власкин	
Технико-внедренческие зоны в системе инфраструктурного обеспечения инновационного развития регионов	79
С.В. Козлова	
Земельные отношения внутри особых экономических зон: анализ инвестиционной привлекательности.....	88
Л.Н. Свирина	
Роль особых экономических зон и наукоградов в решении проблем обеспечения инновационных предприятий квалифицированными кадрами.....	95
Э.Д. Матвиевская	
Специфика образования ОЭЗ в Центральной и Восточной Европе.....	102
И.Г. Мальцева	
Разработка методики оценки необходимого объема инвестиций в нефинансовый сектор (на примере сельского хозяйства)	110
Л.А. Немова	
Проблемы функционирования ОЭЗ в условиях действия режимов ВТО.....	117
К.В. Хлебников	
Особые экономические зоны как форма ГЧП.....	126
Н.Н. Исрафилов	
Инвестиционная поддержка развития форм государственно-частного партнерства	133
Р.А. Халтурин	
Транспортно-логистическое обеспечение функционирования ОЭЗ	139
Г.В. Горденко	
Роль особых экономических зон в развитии инновационных кластеров.....	144

Э.А. Паруль	
Некоторые аспекты развития СЭЗ в Бразилии и Мексике.....	150
А.М. Ганеев	
Некоторые проблемы инвестиционной активности резидентов ОЭЗ.....	156
А.Р. Фаттахова	
Результативность деятельности муниципальных менеджеров как условие эффективной реализации ГЧП в России.....	162
Л.Ф. Пахомова	
Особые экономические зоны в странах Юго-Восточной Азии.....	169
Г.И. Белова	
Особые экономические зоны Азиатско- Тихоокеанского региона	174
В.В. Рышкус	
Какое инновационное развитие нам нужно? Основные инструменты инновационного развития Чехии.....	180
С.П. Петухова	
Роль малых и средних компаний в реализации инновационного развития экономики России	194
Н.Е. Терентьев	
Особые экономические зоны как инструмент поддержки «зеленой» экономики	201
И.В. Колесникова	
Опыт использования государственно-частного партнерства в европейских странах.....	205
Результаты анкетирования участников конференции «Роль особых экономических зон в реализации модели инновационного развития», проходившей 14 апреля 2011 г. в Институте экономики РАН	209

А.Г. Зельднер
доктор экономических наук, профессор
БЮДЖЕТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ,
НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ И ТАМОЖЕННЫЕ
ПРЕФЕРЕНЦИИ В СТИМУЛИРОВАНИИ
ПРИВЛЕЧЕНИЯ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ
ИНВЕСТИЦИЙ

В современных условиях, характеризующихся кризисными проявлениями и дефицитом федерального бюджета, остро стоит проблема привлечения внебюджетных источников для обеспечения воспроизводственного процесса на качественно новом инновационно-технологическом уровне. Одним из таких источников привлечения внебюджетных средств выступают особые экономические зоны¹. Их становление и развитие в современный период определяется в значительной мере государством, его ролью в инвестиционной поддержке, его заинтересованностью в инновационном развитии страны.

Роль государства достаточно противоречива: с одной стороны, мы имитируем инновационную активность, создаем различные формы ГЧП, с другой стороны, мы слабо финансируем инновационный процесс, в стране сокращается спрос на инновационную продукцию и отсутствует единое скоординированное правовое поле.

-
1. По данным на начало 2011 г., в Российской Федерации действуют 24 ОЭЗ, в том числе: технико-внедренческого типа – 4, промышленно-производственного – 4, туристического – 13 и 3 – портовые зоны. На 01.01.2011 в ОЭЗ зарегистрировано 257 резидентов. В ППЗ работает 31 резидент, в инновационных – 195, в туристических – 31.

Ситуация точно по поговорке: и хочется, и колется. Хочется считать себя индустриально развитой страной, а бюджетных средств уже не хватает. В то же время у частного капитала престижные проблемы страны как-то не находят понимания. Наши исследования показали, что частные инвестиции в структуре источников финансирования ТВЗ «Дубна» составляют 1,5%.

Согласно принятому законодательству за счет федерального бюджета в особых экономических зонах создается инновационная, инженерная, транспортная и социальная инфраструктуры, вводятся налоговые преференции, арендные и таможенные. В целом в особые экономические зоны, с момента создания, инвестировано порядка 45 млрд руб. государственных инвестиций. Из них: 15 млрд руб. (33,3%) вложено в ОЭЗ промышленного типа, 26 млрд руб. (57,7%) – в инновационные зоны², 2,5 млрд руб. (9%) – в туристические. Частные инвесторы, в общем, заявили более 200 млрд руб.³

Четко проявляется тенденция снижения размера плановых бюджетных инвестиций. За 2009–2011 гг. они сократились на 50% (8 млрд руб.). Такая же картина планируется на 2011–2013 гг. Одновременно с уменьшением инвестиций в особые экономические зоны углубляется и разрыв между заявленными и вложенными частными инвестициями резидентами ОЭЗ, что четко видно из данных приводимой ниже таблицы.

В значительной мере сложившаяся ситуация связана с рисками резидентов, и, как мы видим, вполне оправданными. Касается это, во-первых, невыполнения бюджетных обязательств, а во-вторых, эффективности использования бюджетных средств, направляемых в ОЭЗ. Так, проверка деятельности технико-внедренческих зон Счетной палатой РФ в 2000–2008 гг. выявила нецелевое и неэффективное исполь-

2. В соответствии с данными сайта Министерства экономического развития РФ economy.gov.ru/minrec/activity/sections/sez/main/zone01/indexres в технико-экономические зоны было вложено 24 млрд руб.

3. oao-oez.ru/d_oao_oez/t/www/print.htm

Таблица 1. Основные показатели, характеризующие деятельность ОЭЗ на начало 2011 г.

Зоны	Количество резидентов	Заявлено инвестиций частными резидентами	Фактические вложения частных инвестиций		Кол-во созданных рабочих мест	Объем произведенной продукции
	ед.	млрд руб.	млрд руб.	в % к заемным	чел.	млрд руб.
Промышленно-производственные	32	84,8	27,1	31,9	4085	32,7
Технико-внедренческие	200	161,4	4,5	2,8	1811	4,4
Туристические	31	49,3	0,2	0,4	61	0,03
Итого	263	295,5	31,8	10,8	5957	37,2

зование бюджетных средств, связанных со строительством и оснащением объектов инфраструктуры. За этот период федеральное финансирование ОАО ОЭЗ составило 36,3 млрд руб. Как отмечается в материалах Счетной палаты, бизнес-планы резидентов, представленные для заключения соглашения о ведении технико-внедренческой деятельности, в ряде случаев не содержали всей необходимой информации. Так, они зачастую не имели сведений о результатах и опыте проведения научно-технической (инновационной) деятельности, правах на объекты интеллектуальной собственности, уровне обеспеченности кадрами и материально-производственной базой. Также анализ бизнес-планов показал, что в основном резиденты не располагают собственными ресурсами для осуществления инвестиционных проектов, а используют заемные средства, что в условиях неблагоприятной экономической ситуации приводит к сдерживанию строительства.

Следует отметить и выявленные Генеральной прокуратурой РФ факты нарушения использования бюджетных средств в Агентстве по управлению ОЭЗ. В ходе прокурорской проверки были установлены факты размещения средств, выделенных для развития ОЭЗ, под крайне низкие процентные ставки. Так, ОАО «Особые экономические зоны», единственным акционером которого выступает

РосОЭЗ, хранило 5 млрд руб. на депозитном вкладе под 3,5 и 5,5% годовых. ОАО «ОЭЗ ТВТ “Дубна”» размещало средства по депозитному договору под 3% годовых. Согласно данным Счетной палаты РФ, это значительно ниже средних ставок по аналогичным банковским операциям.

В результате ненадлежащего исполнения РосОЭЗ полномочий в сфере управления особыми экономическими зонами, несвоевременного заключения Минэкономразвития РФ дополнительных соглашений по их развитию, а также пассивности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации указанные проекты имеют весьма медленное развитие и низкий социально-экономический эффект. В частности, не всегда своевременно проводятся мероприятия по возведению в особых экономических зонах объектов инженерной, транспортной, инновационной и иной инфраструктуры. В ряде случаев не создаются все необходимые условия для привлечения в образованные зоны финансовых инвестиций предпринимателей. Так, за два года деятельности особой экономической зоны технического назначения, расположенной на территории Москвы, зарегистрировано всего 11 предпринимателей, инвестировавших средства в ее развитие. При этом свою деятельность непосредственно на территории самой особой экономической зоны осуществляет только один из них. Остальные предприниматели ведут экономическую деятельность вне ОЭЗ, и, несмотря на это, результаты деятельности всех 11 предпринимателей суммировались РосОЭЗом в качестве показателей успешной работы особой экономической зоны, что привело к искажению представления об эффективности развития и функционирования этой территории. Аналогичная ситуация наблюдается и в особой экономической зоне технического назначения, созданной на территории Томска. Складывающаяся ситуация — следствие отсутствия четкого контроля за расходованием бюджетных средств.

Для налаживания эффективного контроля за использованием бюджетных средств необходимо ввести мониторинг, установить пороговые значения достижения экономических

показателей и показателей эффективности использования финансовых ресурсов в ОЭЗ. Причем должна быть введена и неотвратимость наказания за срыв финансирования инновационных разработок и нарушение контрактных обязательств.

Важным условием привлечения внебюджетных источников для проведения инновационных исследований и разработки современных технологий выступает система налоговых преференций и таможенных льгот. Как эта система реально срабатывает?

Как показал проведенный анализ, большая часть предприятий-резидентов в ограниченной мере пользуется льготами по налоговым платежам. Процент предприятий, использующих предусмотренные льготы по каждому из основных налогов и платежей, не превышает в среднем 20% от общего количества респондентов. Одновременно резиденты в качестве приоритетной дополнительной меры для стимулирования инновационной деятельности со стороны государства называют именно налоговые льготы.

По нашему мнению, в основе данной сложившейся противоречивой ситуации лежат следующие причины:

- система оформления и получения налоговых льгот для предприятий-резидентов сложна — нет понятных, четко прописанных процедур и действенной помощи со стороны различных ведомств и налоговых служб, и, как следствие, большая часть опрошенных резидентов затруднились с ответом на вопрос: «Работает ли система регистрации документов по принципу “одного окна”? В реальности система «одного окна» не работает⁴;

4. Кроме налоговых льгот и таможенных преференций, для ОЭЗ должна работать система «одного окна», защищая бизнес-партнеров от бюрократии и коррупции. Проведенное в ИЭ РАН анкетирование резидентов ОЭЗ и его обработка показали, что существенная часть (42,5%) опрошиваемых резидентов считают, что в ОЭЗ «Дубна» система регистрации документов по принципу «одного окна» работает. В то же время чуть большее количество резидентов (44,7%) затрудняются ответить на этот вопрос, и только 4 предприятия (8,5%) считают, что данная система в ОЭЗ не работает. Реальные сложности возникают из-за согласования вопросов на межведомственном уровне.

- уровень менеджмента предприятий не обладает необходимой квалификацией для оптимизации бизнеса с учетом существующих налоговых льгот;
- имеется специфика и обременение при применении различных налоговых льгот. Так, опросы показали, что максимальное значение по использованию налоговых льгот резидентами имеет единый социальный налог (25,5%).

Более подробное рассмотрение конкретных налоговых преференций начнем с **единого социального налога (ЕСН)**. Дело в том, что только технико-внедренческие зоны выплачивают пониженные тарифы страховых взносов. В остальных ОЭЗ применяются ставки как для обычных налогоплательщиков. Установленный тариф страховых взносов зависит от уровня годового дохода физического лица. Расчеты показывают, что с ростом доходов сумма страховых платежей поэтапно снижается с 14 до 9,5%, что теоретически делает невыгодным сокращение уровня заработной платы.

Однако не все так безоблачно с ЕСН. Согласно Федеральному закону от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ для организаций и индивидуальных предпринимателей, имеющих статус резидента технико-внедренческой особой экономической зоны и производящих выплаты физическим лицам, работающим на территории технико-внедренческой особой экономической зоны, в течение 2011–2019 гг. применяется дифференциация тарифов страховых взносов.

Судя по имеющимся данным, тарифы страховых взносов для ТВЗ будут сохраняться до 2017 г. включительно, а затем начнется плавный рост по всем федеральным фондам. Уже в 2018 г. ЕСН для технико-внедренческих зон составит 21%, что естественно сокращает стимулы инвесторов с большой численностью работающих.

Налог на прибыль. Статья 284 Налогового кодекса РФ содержит положения, обеспечивающие снижение налога на прибыль в части, относящейся к субъекту Федерации. При этом размер ставки налога на прибыль не может быть ниже

13,5% (при общем размере 20%). Это положение касается только прибыли, полученной на территории ТВЗ (что предполагает ведение раздельного учета), и только при условии ведения на территории ТВЗ технико-внедренческой деятельности в пределах, предусмотренных в соглашениях. Это накладывает определенные ограничения на стимулирование спроса конечной продукции и формирование кластеров. При этом следует учитывать, что, в соответствии с законом, резиденты ТВЗ вправе осуществлять не только создание и реализацию научно-технической продукции, но и ее производство (ч. 2 ст. 10 ФЗ № 340-ФЗ от 25.12.2009 г.).

Налог на имущество. К недостаткам налога на имущество относится, во-первых, ограничение срока освобождения от налога на имущество резидента на пятилетний срок (в то время как срок функционирования зоны – минимум 20 лет). Во-вторых, если отдельные объекты движимого и недвижимого имущества, созданные или приобретенные по соглашению о ведении технико-внедренческой деятельности, находящиеся на балансе резидента ОЭЗ, используются на территории зоны полностью для иных видов деятельности, то такое имущество должно подлежать налогообложению в общеустановленном порядке, что ограничивает эффективное использование основных фондов, накопленных в зонах.

Если организация – резидент особой экономической зоны имеет за пределами особой экономической зоны имущество, то такое имущество подлежит налогообложению налогом на имущество организаций в общеустановленном порядке, в том числе имущество, созданное или приобретенное по соглашению для ведения технико-внедренческой деятельности, а также для формирования кластерных цепочек.

Транспортный налог также относится к региональным. В соответствии с законом Московской области «О льготном налогообложении в Московской области» резиденты ОЭЗ освобождены от «уплаты транспортного налога, кроме автомобилей легковых, водных и воздушных транспортных средств». Но Налоговый кодекс РФ (глава 28) не предостав-

ляет резидентам ОЭЗ каких-либо льгот⁵. Более того, имеются ограничения для субъектов РФ по использованию этого налога. Налоговые ставки могут быть увеличены (уменьшены) законами субъектов Российской Федерации, но не более чем в пять раз. Поэтому вопрос с транспортным налогом остается до конца неясным и во многом зависит от инициативы местной налоговой инспекции при проверке резидентов.

Земельные отношения в ОЭЗ. Режим 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». В соответствии с законом земельные участки⁶ в границах экономической зоны могут предоставляться во временное владение и пользование исключительно на основании договора аренды. Арендаторы, в соответствии с законодательством Российской Федерации, имеют право выкупа расположенных под объектами недвижимости земельных участков

Максимальный размер арендной платы за земельные участки, предоставленные резиденту особой экономической зоны на основании соглашения о ведении промышленно-производственной, технико-внедренческой, туристско-рекреационной деятельности, определяется уполномоченным Правительством Российской Федерации федеральным орга-

-
5. Согласно статье 357 НК РФ, налогоплательщиками налога признаются лица, на которых, в соответствии с законодательством Российской Федерации, зарегистрированы транспортные средства, признаваемые объектом налогообложения в соответствии со статьей 358 НК, если иное не предусмотрено настоящей статьей.
 6. Для развития технико-внедренческих особых экономических зон, в соответствии с ФЗ № 34 от 25.12.2009 г., разрешено создавать такие зоны на большем числе участков территории (до трех включительно, ранее – двух). Общая площадь участков также увеличилась. Теперь она может составлять не более четырех (ранее – трех) кв. км (ч. 2 ст. 4 Закона). Обосновывая такую поправку, законодатели указали в пояснительной записке к законопроекту опубликованного документа, что инновационный, экономический эффект от технико-внедренческих особых экономических зон достигается медленнее, чем если бы производство находилось на их территории. А для этого требуется увеличение максимальной площади ТВЗ и количества частей, на которых она может располагаться (naloglib.net/006/kommentarii-k-federalnomu-zakonu-ot-25122009-n-340-fz?pa).

ном исполнительной власти. До выкупа земельного участка в собственность резидент платит за аренду участка по льготной ставке, которая составляет 2% от кадастровой стоимости земли. Арендная плата и иные платежи за земельные участки, расположенные в границах особой экономической зоны, поступают в бюджет соответствующего уровня бюджетной системы Российской Федерации, в соответствии с законодательством Российской Федерации, хотя целесообразнее было бы использовать их для развития самой зоны.

В соответствии с Законом «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (№ 116-ФЗ в редакции Федерального закона № 340-ФЗ от 25.12.2009) резиденты освобождаются от уплаты земельного налога на 5 лет с момента возникновения собственности на земельный участок, предоставленный резиденту ОЭЗ (ФЗ от 03.06.2006 № 75-ФЗ, п. 9). Если бы не было этого положения, то резидент – собственник земли обязан был бы, в соответствии с законодательством, платить земельный налог.

Как известно, ОЭЗ (кроме портовых) создаются только на земельных участках, находящихся в государственной или муниципальной собственности⁷. Если резиденты выкупили участок земли с построенным на нем объектом недвижимости, находящимся в частной собственности, то они могут подпасть под уплату земельного налога на том основании, что, по положению (гл. 1, ст. 1 ФЗ № 116-ФЗ), выкупленный участок уже не выступает в качестве территории ОЭЗ.

Таможенный режим в ОЭЗ. Территория таможенной зоны считается зоной таможенного контроля, а это означает, что товары размещаются и используются в пределах особой экономической зоны без уплаты таможенных пошлин и НДС.

В то же время, согласно письму Министерства финансов⁸, товары, реализуемые резидентами особых экономических зон российским организациям, не являющимся резидентами осо-

7. Исключение предоставлено только той части участков, на которых размещены объекты инженерной инфраструктуры, образовательные или научно-исследовательские организации.

8. Письмо Министерства финансов Российской Федерации № 03-07-08/14 от 21 января 2008 г.

бых экономических зон, подлежат налогообложению налогом на добавленную стоимость по ставкам в размере 10 или 18%. 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.

В целом, касаясь состояния налоговой системы ОЭЗ, следует отметить, что она нуждается в более четком законодательном оформлении. Все принятые нормативно-правовые отношения носят в основном отсылочный характер. К предприятиям-резидентам, в соответствии с Налоговым кодексом, применяется общий режим налогообложения с изъятием по ряду налогов. Однако, как показывает анализ, по отдельным законам (на региональном уровне) возникают обременения и нечеткости. По нашему мнению, необходима координация Налогового и других кодексов, четко регулирующих механизм получения налоговых преференций ОЭЗ с учетом интересов всех субъектов Федерации.

Стимулирование инновационной деятельности должно носить целевой характер с учетом набирающего вес кластерного подхода и становления промышленных платформ. В этой связи целесообразно доработать Закон о ОЭЗ, распространив налоговые льготы на все формы ОЭЗ, закрепив законодательно стимулирование кластерных цепочек.

В.Г. Варнавский

доктор экономических наук, профессор

ТЕХНИКО-ВНЕДРЕНЧЕСКИЕ ОЭЗ: АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ

Формирование и развитие особых экономических зон (ОЭЗ) началось в России с принятием в 2005 г. Федерального закона «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (№ 116-ФЗ). В соответствии с этим законом в стране были созданы 4 технико-внедренческие зоны (ТВЗ): «Дубна», «Зеленоград», «Томск» и в г. Санкт-Петербург.

Число резидентов ТВЗ

Пять лет функционирования ТВЗ – срок достаточный, для того чтобы подвести первые итоги их работы. Этот период был непростым: создавалась нормативно-правовая база, формировалась система управления ОЭЗ; отрабатывались механизмы привлечения резидентов, в частности льготные режимы налогообложения и таможенного оформления; создавалась инфраструктура.

Однако, как показывает анализ, формирование и развитие ТВЗ идет противоречиво. С одной стороны, строится инфраструктура, увеличивается количество резидентов, растут экономические показатели. С другой стороны, эффективность деятельности резидентов остается низкой. Уровень исполь-

зования в промышленности полученных разработок недостаточен. Новые технико-внедренческие зоны не создаются, а имеющиеся ТВЗ не добиваются намеченных показателей развития.

Застройка свободных площадей ТВЗ идет медленно, прирост числа резидентов заметно отстает от намеченных планов (табл. 1).

Таблица 1. Характеристика освоения территорий ТВЗ, по состоянию на 01.01.2011

ТВЗ	Площадь, га		Число резидентов		
	отведенная	свободная	запланировано	зарегистрировано	
				всего	в том числе в 2010 г.
«Дубна»	187,7	90	300–350	74	25
«Зеленоград»	207	3	н/д	35	3
«Томск»	207	31	130	54	10
Санкт-Петербург	129	103	н/д	37	4
Всего:	730,7	227		200	42

Источник: Информация Минэкономразвития о земельных участках, находящихся в государственной и (или) муниципальной собственности, расположенных в границах ОЭЗ и не сданных в аренду (economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/main/zone01/; oao-oez.ru/).

К настоящему времени во всех четырех ТВЗ России осуществляют производственную деятельность 200 частных компаний. Прирост их числа в 2009 и в 2010 г. составил по 42 компании. Это очень низкий показатель, если правительство и страна ставят перед собой цель войти в лидеры технологического и инновационного развития. Для сравнения – в Китае в сфере новых и высоких технологий создано более 50 аналогичных российским ТВЗ особых экономических зон, в которых работают десятки тысяч резидентов. Совершенно ясно, что даже при более высокой производительности труда и большем коэффициенте полезного действия в наших ТВЗ, по сравнению с китайскими, отличие их количества на порядок обеспечит Китаю на десятилетия конкурентное преимущество в инновационной сфере и технологическом развитии перспективных отраслей и производств.

Инвестиционные процессы

Инженерная, транспортная, социальная, таможенная и иная инфраструктура ТВЗ создается за счет средств бюджетов всех уровней. Резидентам предоставляется земельный участок необходимой площади, к которому подводятся инженерные коммуникации (тепло, электричество, газ, вода и т.д.). Это позволяет частным компаниям – операторам ТВЗ существенно снижать издержки на создание новых предприятий.

В то же время государство недостаточно финансирует проекты по созданию инфраструктуры ТВЗ, а выделенные средства плохо осваиваются (табл. 2).

Таблица 2. Инвестиционный процесс в инфраструктуру ТВЗ (государственные инвестиции), млрд руб., по состоянию на 01.01.2011

ТВЗ	Запланированные инвестиции	Реализованные инвестиции
«Дубна»	17	7
«Зеленоград»	28	10
«Томск»	19	4
Санкт-Петербург	14	3
Всего:	78	24

Источник: economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/main/zone01/indexres

По данным ОАО «Особые экономические зоны», в 2010 г. завершено строительство 17 объектов инфраструктуры, среди которых три объекта являлись пусковыми в ТВЗ:

1) административно-деловой центр с инженерной инфраструктурой и первой очередью таможенной инфраструктуры (Санкт-Петербург);

2) дорога с магистральными инженерными сетями, 1-й пусковой комплекс («Зеленоград»);

3) центральная распределительная подстанция Новой промышленной зоны («Дубна»).

В стадии завершения строительства находятся 18 объектов инфраструктуры, среди которых:

1) дорога по проектируемому проезду 4803 («Зеленоград»);

- 2) инженерный центр, газовая котельная № 1 («Томск»);
- 3) внутриплощадочные сети телекоммуникаций, информационно-вычислительной связи, хозяйственно-питьевого водопровода, бытовой канализации, внутриплощадочные дороги и проезды («Томск»);
- 4) объекты инженерной инфраструктуры и объекты таможенной инфраструктуры к комплексу офисно-деловых зданий («Дубна»);
- 5) лично-дорожная сеть и сети коммунальной инфраструктуры Новой промышленной зоны («Дубна»);
- 6) водопроводные сети и канализационные коллекторы, тепловые сети, сети телекоммуникаций, информационные сети («Дубна»).

Ввиду большого объема строительных работ в 2011 г. на инвестиции во все ОЭЗ из федерального бюджета выделено 15,7 млрд руб.¹ Но на 2012 и 2013 г. предполагается инвестировать из федерального бюджета лишь 6,0 млрд руб. ежегодно², что, по-видимому, приведет к замораживанию, а может, и к свертыванию некоторых инфраструктурных проектов.

Частные капиталовложения также малы по объему. Например, согласно исследованию инвестиционной активности в ТВЗ «Дубна», проведенному Институтом экономики РАН, частными компаниями выделяется только около 1,5% от запланированного объема инвестиций³. В сложившихся условиях можно говорить о стагнации инвестиционного процесса частных компаний в данной ТВЗ. В этом случае государство должно применить жесткие санкции по отношению к резидентам, поскольку речь идет о несоблюдении контрактных отношений в рамках государственно-частного партнерства и соглашения о ведении технико-внедренческой деятельности.

1. Федеральный закон от 13 декабря 2010 г. № 357-ФЗ «О федеральном бюджете на 2011 г. и на плановый период 2012 и 2013 годов». С. 525.
2. Там же. С. 1200.
3. Особые технико-внедренческие зоны в реализации модели инновационного развития. М.: Институт экономики РАН, 2011. С. 13.

Льготы и преференции

Налоговые и иные льготы и преференции являются важным инструментом привлечения частных компаний в качестве резидентов ТВЗ. В 1990-е годы в России уже был печальный опыт создания так называемых «свободных экономических зон», которые в результате превращались в оффшоры для ухода от налогообложения и перевода денег за рубеж. Поэтому в режиме ТВЗ особых налоговых льгот для частных компаний не предусмотрено. Вместо этого государство берет на себя создание в таких зонах всей инфраструктуры.

В то же время определенные налоговые преференции для резидентов предусмотрены (табл. 3).

Таблица 3. Налоговые льготы, действующие на территории ТВЗ в 2011 г.

Вид налога	Действующая в стране ставка, %	Ставка в ТВЗ, %
Страховые взносы в государственные внебюджетные фонды	34	14
Налог на прибыль	20	17,5
Налог на имущество	2,2	0
Транспортный налог	Устанавливается законами субъектов РФ	0*
Земельный налог	1,5	0

* Ограничения: в Дубне – кроме легковых автомобилей, водных и воздушных транспортных средств, в СПб – кроме водных и воздушных транспортных средств.

Источник: economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/preferences/taxconcession

Наиболее существенной является льгота по размеру тарифов страховых взносов, направляемых в государственные внебюджетные фонды. Их величина более чем в два раза меньше установленной в текущем году для юридических лиц страны.

Внедрение

Технико-внедренческие зоны потому так и называются, что главной стадией воспроизводственного процесса в них должно быть коммерческое использование полученной продукции. Основной содержательной проблемой ТВЗ является не создание новых и модификация существующих товаров,

а, как это было и в советское время, внедрение в производство полученных результатов. Вышеупомянутое исследование Института экономики РАН показало, что внедрением инновационных разработок занимаются только 19% предприятий «Дубна»⁴. И это массовое явление для российских ТВЗ, технопарков, инновационных центров, венчурных компаний.

То, что работающие в ТВЗ ученые и инженеры смогут создать конкурентоспособные на мировом и отечественном рынках продукты, сомнений не вызывает. Проблемы начинаются потом, когда необходимо доводить полученные разработки до массового использования в производстве.

Согласно данным Росстата с 1990 г. по 2009 г. в машиностроительном комплексе произошли кардинальные структурные изменения, результатом которых явилось многократное снижение одних и прекращение производства других видов продукции, выступающих потенциальными потребителями инноваций. Кроме того, уже сейчас у нас на грани исчезновения находятся целые машиностроительные подотрасли и виды производств, которые потенциально являются потребителями инновационных продуктов, создаваемых в ТВЗ (табл. 4).

Таблица 4. Производство в России некоторых видов машин и оборудования

Продукция	Годы		Снижение производства, число раз
	1990	2009	
Дизели и дизельгенераторы, тыс. шт.	23,2	1,7	14
Краны башенные, г/п 5 т. и более, шт.	2526	38	66
Тракторы на колесном ходу, тыс. шт.	92,6	6,0	15
Тракторы на гусеничном ходу, тыс. шт.	121	1,6	76
Плуги тракторные, тыс. шт.	85,7	1,5	57
Металлорежущие станки, тыс. шт.	74,2	1,9	39
Линии автоматические, шт.	556	2	278
Станки ткацкие, шт.	18341	13	1411

Источник: Российский статистический ежегодник 2010. М.: Росстат, 2010. С. 417–418.

4. Особые технико-внедренческие зоны в реализации модели инновационного развития. М.: Институт экономики РАН, 2011. С. 12.

Аналогичная ситуация наблюдается и в других инновационно емких отраслях, например в производстве лекарственных средств. За период с 1995 г. по 2009 г. ввоз медикаментов в Россию из-за рубежа увеличился более чем в 7 раз — с 1 млрд долл. до 7,1 млрд долл. США⁵.

Разорванные технологические цепочки, разрушенные производственные связи в промышленности России, засилье импорта конечной и промежуточной продукции стоят серьезным препятствием на пути внедрения в производство новых отечественных продуктов и технологий.

5. Промышленность России 2010. М.: Росстат, 2010. С. 286–287.

И.И. Смотрицкая

доктор экономических наук

**ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ:
СИСТЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА**

Модернизация и инновационное обновление российской экономики является основополагающим принципом сохранения конкурентоспособности нашей страны на мировом рынке. Реализация стратегии инновационного развития требует не только большого объема инвестиций в разработку и внедрение новых промышленных технологий, но создания благоприятных институциональных условий для инновационной деятельности. Формирование рыночной среды, восприимчивой к инновациям, предполагает повышение эффективности взаимодействия государства и бизнеса в экономике.

В настоящее время достаточно остро стоит проблема развития системы «обратной связи» между государством и частными предпринимателями, позволяющей государству корректировать проводимую экономическую политику в соответствии с информацией о ее результативности, в том числе в рамках такой формы государственно-частного партнерства, как особые экономические зоны. В разработанной стратегии инновационного развития отсутствие у государства обратной связи с бизнесом выделяется в качестве существенного фактора, препятствующего модернизации и инновационному обновлению экономики.

Мировая практика показывает, что одним из распространенных и достаточно эффективных инструментов развития такой взаимосвязи выступает использование государственными органами власти при разработке мер экономического регулирования результатов исследований экспертного мнения (на основе анкетирования, опросов) заинтересованных субъектов рынка. Следует отметить, что по интересующей проблематике в соответствии с государственными заказами такие опросы регулярно проводят крупные международные банки, исследовательские и аудиторские компании, различные профессиональные бизнес-объединения и общественные организации¹.

Выявление, систематизация проблем взаимодействия государства и бизнеса, оценка перспектив развития особых экономических зон технико-внедренческого типа (ТВЗ) как формы государственно-частного партнерства являлись целью комплексного исследования деятельности предприятий-резидентов ТВЗ «Дубна» и ТВЗ «Томск», выполненного сотрудниками Института экономики РАН. На основе статистической обработки данных анкетирования и социологических опросов предприятий-резидентов был проведен мониторинг различных аспектов функционирования ТВЗ и получена экспертная оценка рисков, необходимых условий и перспектив развития инновационной деятельности резидентов. В исследовании приняло участие 94% зарегистрированных всех предприятий – резидентов ТВЗ «Дубна» и 87% предприятий – резидентов ТВЗ «Томск». Таким образом, полученные нами результаты достаточно репрезентативны.

Следует отметить, что в настоящее время Дубна (Московская область) и Томск входят в число наиболее ак-

1. Например, начиная с 2005 г., международная аудиторская компания «Эрнст энд Янг» ежегодно исследует мнения компаний о различных аспектах их налогообложения в России, изучая мнение и опыт компаний в отношении российской налоговой системы и ее влияния на их деятельность. Результаты исследований помогают выявить основные проблемы, с которыми сталкиваются как отечественные, так и зарубежные компании в ходе своей деятельности. Очевидно, что использование результатов данных исследований при разработке государственной налоговой политики содействовало бы улучшению инвестиционного климата в России.

тивно развивающихся инновационных регионов в стране. Рассматриваемые ТВЗ созданы на сложившейся в советский период научно-технической базе и, по сути, формируют инновационную модель развития на основе научных и вузовских стратапов.

В рамках данной статьи остановимся на ряде важнейших результатов проведенного комплексного исследования. Проведенное статистическое исследование результатов опроса показало, что подавляющая часть экспертов удовлетворительно и достаточно высоко оценивают перспективы своей инновационной деятельности. Около половины предприятий ТВЗ «Дубна» (48,93%) уверены в высоком рыночном спросе (оценили как устойчиво растущий спрос и достаточно высокий спрос) на свою продукцию, в ТВЗ «Томск» этот показатель еще выше (свыше 80%).

По нашему мнению, данная экспертная оценка позволяет в целом позитивно оценить инновационный потенциал свободных экономических зон как формы государственно-частного партнерства, в то же время на современном этапе деятельность предприятий – резидентов ТВЗ характеризуется низкой инвестиционной и инновационной активностью.

В процессе исследования ставилась задача выделить группу факторов, оказывающих влияние на инновационную активность предприятий-резидентов, ранжировать их в соответствии с результатами анкетирования и определить те риски инновационной деятельности в ТВЗ (как экономического, так и институционального характера), которые вызывают наибольшие опасения у респондентов и сдерживают их развитие.

В этих целях в анкетном опросе мы попросили предприятия-респондентов ответить на следующие ключевые вопросы:

- что сдерживает развитие ОЭЗ и эффективное функционирование ее предприятий-резидентов;
- какие риски вызывают наибольшие опасения при дальнейшем участии в ОЭЗ;

- в какой поддержке со стороны государства дополнительно нуждается предприятие для развития инновационной деятельности.

Обобщение результатов исследования и деловой практики позволило охарактеризовать ряд институциональных проблем в развитии деятельности предприятий – резидентов ТВЗ «Дубна» и ТВЗ «Томск» и сделать следующие основные выводы.

Во-первых, с учетом последствий мирового финансово-экономического кризиса, государство и бизнес стали более осторожно подходить к инвестированию средств. В то же время у обеих сторон государственно-частного партнерства сохраняется необходимость в развитии объектов инновационной и социальной инфраструктуры особых экономических зон. В этой связи достаточно остро встает вопрос о выполнении государством своих обязательств по бюджетному финансированию, с одной стороны, а с другой стороны, о стимулировании притока инвестиций в ТВЗ.

Во-первых одной из задач исследования являлось проведение экспертной оценки эффективности системы мер, реализуемых государством для привлечения инвестиций и стимулирования инновационной деятельности в ТВЗ. Проведенный анализ показал, что в настоящее время предусмотренная законодательством система преференций и налоговых льгот для ТВЗ в полной мере не работает. Суммарный процент предприятий – резидентов ТВЗ «Дубна», использующих установленные льготы по налогам, не превышает 20% от общего количества респондентов. Соответственно, в ТВЗ «Томск» суммарный процент предприятий-резидентов, использующих преференции, несколько выше (24%). При этом подавляющее число респондентов – участников исследования (90%) считают, что российское законодательство нуждается в серьезной доработке, упрощении налогового законодательства и налогового администрирования, упрощении правил налогового учета и требований к составлению документации. Обоснованность такого вывода подтверждается и результатами исследования

крупнейших финансовых компаний. Большинство его участников оценивают влияние налогового режима на инвестиционный климат России как негативное (52%)².

Во-вторых, результаты проведенного исследования показали, что преобладающим финансовым источником развития инновационной деятельности у подавляющего числа предприятий-респондентов выступают собственные средства, соответственно, 74,47% у предприятий ТВЗ «Дубна» и 69,23% ТВЗ «Томск». Кредитные средства банков в качестве основного источника финансирования назвали менее 10% предприятий. Следует также отметить, что среди источников финансирования инновационной деятельности лишь небольшая часть предприятий-резидентов выделили и бюджетное финансирование.

Полученные результаты отражают одну из ключевых проблем развития инновационной деятельности в российской экономике – недостаточное обеспечение длинными «дешевыми» деньгами процесса разработки и реализации инновационных проектов. Это предопределено рядом причин: неразвитостью рынка финансовых услуг для инновационных предприятий; недоступностью кредитных средств для малых и средних предприятий.

Таким образом, повышение инновационной активности предприятий ТВЗ требует развитие институтов и механизмов финансового рынка. Финансовые услуги (кредитование, управление активами, страхование, лизинг и т. д.) должны стать доступным для инновационных предприятий, в первую очередь для средних и малых. Как показывает мировая практика, именно они составляют наиболее значительную и активную долю предприятий, осуществляющих технологические инновации.

В свою очередь, финансовый рынок должен формировать благоприятные условия для развития инновационной

2. Исследование вопросов налогообложения в России за 2010 год. Эрнст энд Янг, 2011. С. 23–25.

деятельности, в том числе на основе образования специальных венчурных фондов как базовых институтов для финансирования научно-технологических разработок, наделяемых, в частности, правом предоставлять кредиты предприятию даже при отсутствии у последнего активов для залога. В настоящее время формируемая венчурная система практически не охватывает сектора малых инновационных предприятий. Так, только 6,38% предприятий ТВЗ «Дубна» от общего числа предприятий-резидентов в качестве финансового источника разработки инновационной продукции указали средства венчурного фонда и соответствующие гранты. Проблема недостаточного финансового обеспечения как особых экономических зон в целом, так и деятельности предприятий-резидентов в частности, нашла также отражение в том, что показатель «общий спад инвестиций в экономику» среди факторов, сдерживающих развитие предприятий-резидентов, был поставлен на приоритетные места по значимости. При этом значительная часть респондентов считает, что отсутствие государственных заказов на поставку товаров, работ, услуг выступает важнейшим сдерживающим фактором развития инновационной деятельности в ТВЗ. По нашему мнению, причины такого выбора связаны с тем, что предприятия-резиденты остро нуждаются в привлечении финансовых средств для развития инновационной деятельности; респонденты хотят быть уверены в стабильном гарантированном сбыте инновационной продукции (товаров, работ, услуг).

Следует отметить, что именно предприятия – резиденты ТВЗ, имея возможность пользоваться преференциями и налоговыми льготами при разработке и производстве инновационной продукции, по сути могут обладать определенными конкурентными преимуществами для получения (на конкурсной основе) государственного контракта на поставку товаров, работ, услуг. Однако в настоящее время только 15% предприятий ТВЗ «Дубна» и 10% предприятий – резидентов ТВЗ «Томск» участвуют в реализации государственных заказов.

Для разработки предложений по формированию комплекса мер по повышению инновационной активности предприятий – резидентов ТВЗ мы предложили респондентам оценить и ранжировать риски инновационного развития по степени важности и соответственно указать необходимые, по их мнению, дополнительные меры со стороны государства как партнера для развития инновационной деятельности.

Предприятия – резиденты ТВЗ выделили в качестве важнейших риски, связанные с изменением финансовых и нормативно-правовых условий деятельности в ТВЗ, риски, связанные со стабильностью спроса на инновационную продукцию и риски управленческого характера, в первую очередь, нехватки квалифицированных кадров.

Следует отметить, что отсутствие соответствующего управленческого менеджмента становится одной из ключевых проблем развития рынка инновационной продукции. По нашему мнению, система взаимодействия государства и бизнеса в рамках ТВЗ должна включать формирование соответствующих институтов (конъюнктурных, маркетинговых, институтов сертификации), оказывающих содействие частному бизнесу в продвижении инновационных технологий, товаров и услуг на рынок³.

Таким образом, проведенное исследование показало, что, по мнению большинства респондентов, снижение рисков и повышение инвестиционной и инновационной активности в особых экономических зонах технико-внедренческого типа возможно при соблюдении следующих основных принципов функционирования:

- стабильность экономических условий и нормативно-правовой базы деятельности ТВЗ;
- оптимизация налогового режима;
- выполнение государством как партнером своих обязательств по формированию инфраструктуры в ТВЗ;

3. В этой связи процитируем один из ответов респондента ТВЗ «Томск»: «Отсутствие маркетинга как философии при создании новых продуктов приводит к тому, что возможность коммерческого успеха многих потенциально сильных разработок практически сводится к нулю».

- содействие в финансовом обеспечении инновационной деятельности;
- развитие институтов и механизмов рынка инновационной продукции.

В настоящее время в особых экономических зонах созданы экономические условия (налоговые и таможенные льготы, различные преференции), аналогичные тем, которые существуют в развитых странах и позволяют эффективно выполнять инвестиционные и инновационные задачи. Однако у нас они функционируют формально и не образуют целостной системы, существуют барьеры между различными участниками инновационной системы: наукой и производством, финансовыми институтами. В свою очередь, отсутствие системы взаимодействия, «обратной связи» между государством и частным бизнесом препятствует использованию потенциала такого эффективного инструментария, как государственно-частное партнерство. Необходимо активизировать механизмы взаимодействия государства и частного предпринимательства для привлечения инвестиций и стимулирования развития инновационного развития особых экономических зон.

Е.М. Бухвальд
доктор экономических наук, профессор
ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ
КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ
ПРОСТРАНСТВЕННЫМИ АСПЕКТАМИ
ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ИННОВАЦИЙ

Государственная инновационная политика имеет многоцелевой характер, и в числе этих целей — воздействие на пространственные характеристики формирования экономики инноваций. Управление пространственными факторами инновационного развития имеет основной целью не допустить углубления пропасти между регионами — инновационными лидерами и прочими регионами, т.е. превращения инновационных процессов в еще один (и наиболее мощный) фактор социально-экономической дифференциации регионов России, даже ее дезинтеграции как единого рыночного пространства.

Условием достижения этой цели выступает согласованное решение трех главных задач:

- «реанимация» традиционных инновационных центров российской экономики на основе восстановления, концентрации и четкой специализации их научного потенциала;
- формирование новых «точек» инновационного развития, обеспечивающих определенное выравнивание инновационного пространства национальной экономики;
- баланс «точечной стратегии» стимулирования инноваций и усилий по улучшению общих экономических,

правовых и институциональных характеристик всего пространства инновационного развития.

Как мы полагаем, достижение этого баланса — одна из ключевых задач инновационной политики государства и политики регионального развития на ближайшую перспективу.

В частности, в направлении такого баланса инновационного развития российской экономики потенциально работает и система федеральных особых экономических зон (ОЭЗ). Вместе с тем опыт почти уже шести лет функционирования ОЭЗ выявил целый ряд проблем, препятствующих полномасштабному вкладу этих институтов в инновационную модернизацию российской экономики.

Во-первых, зоны оказались недостаточно результативными с инвестиционной точки зрения. С момента создания зон в них инвестировано 44 млрд руб. — средств бюджетов всех уровней, в том числе около 15 млрд руб. инвестиций было направлено в промышленно-производственные зоны; 26 млрд руб. — в технико-внедренческие зоны и 2,5 млрд руб. — в туристско-рекреационные зоны. А чем ответил на это частный капитал? Объем объявленных резидентами ОЭЗ¹ инвестиций составляет на начало 2011 г. порядка 300 млрд руб. Фактически же профинансировано (на начало 2010 г.) инвестиций на сумму 24 млрд руб., т.е. на 1 руб. государственных инвестиций привлечено всего 50 копеек частных инвестиций. Это мало, даже с учетом влияния кризиса 2008–2009 гг. (например, технопарки ориентируются, как минимум, на привлечение 3–4 руб. частных инвестиций на 1 руб. бюджетных вложений). При этом наиболее негативна картина инвестиций в технико-внедренческих ОЭЗ (ОЭЗ ТВТ)².

1. По состоянию на начало 2010 г. в ОЭЗ всех типов зарегистрировано 207 резидентов из 18 стран.
2. При этом, однако, надо иметь в виду зарубежный опыт, который свидетельствует, что объем привлеченных инвестиций далеко не главный индикатор успешности функционирования ОЭЗ ТВТ. В таковых или иных близких к ним территориально-инновационных структурах многие субъекты (в основном это малые и средние предприятия) вообще обходятся без всяких инвестиций, осуществляя свою инновационную деятельность исключительно за счет специально создаваемых в таких зонах «фондов коллективного пользования».

Многие первоначально оформленные резиденты зон настолько сорвали свои инвестиционные планы, что встал вопрос о разработке особой процедуры снятия статуса резидента ОЭЗ из-за неисполнения инвестиционных обязательств. Невелика и роль ОЭЗ в привлечении иностранных инвестиций³. Руководство бывшего «РосОЭЗ» в свое время планировало превратить зоны в основной канал поступления прямых иностранных инвестиций в Россию, но пока до этого крайне далеко. Да и сам поток прямых иностранных инвестиций, которые должны были прийти в ОЭЗ, в 2010 г. существенно провалился.

Во-вторых, российские ОЭЗ оказались практически полностью ориентированы на внутренний рынок, хотя во всем мире различные ОЭЗ имеют прежде всего экспортную направленность⁴. Конечно, насыщение внутреннего рынка также очень важная задача. Однако отсутствие весомого вклада ОЭЗ в наращивание и диверсификацию экспортного потенциала как раз и говорит о реальной степени инновационности и конкурентоспособности производимой там продукции.

В-третьих, не очень удачным оказалось изначальное жесткое разграничение ОЭЗ по видам. В результате законодатель был вынужден смягчить эти ограничения и допустить отдельные виды производственной деятельности как в технико-внедренческих ОЭЗ⁵, так и в портовых ОЭЗ. Но многие ограничения подобного типа все еще сохраняются.

В-четвертых, сложно решаются вопросы интеграции зон в социально-экономические комплексы соответствующих территорий, в частности в инновационные комплексы регионов. В более выгодном положении оказываются те резиденты ОЭЗ, которые и до создания ОЭЗ имели связи с наиболее зна-

3. В КНР на различные особые зоны приходится треть прямых иностранных инвестиций.

4. По разным оценкам, в КНР на различные особые зоны приходится от 20 до 25% экспорта страны.

5. Как отмечали зарубежные эксперты, российские ОЭЗ, изначально ориентированные исключительно на генерирование инноваций «являются первыми подобными зонами в мире». См.: *Лиухто К., Каартмо В.* Техничко-экономические особые экономические зоны и перспективы модернизации России // *Экономическая политика.* 2010. № 5. С. 19.

чимыми субъектами инновационной деятельности на данной территории (ОИЯИ в Дубне, Университет в Томске и пр.). Новички зон явно нуждаются в дополнительной поддержке с точки зрения интеграции в инновационное сообщество для четкого определения наиболее перспективных направлений своей деятельности. Вопрос об инновационной подпитке ОЭЗ ППТ практически вообще не ставился, в результате чего производимая там продукция, даже при участии иностранных инвесторов, по мировым меркам не выходит за рамки ординара.

В-пятых, пока явно недостаточно институциональное и даже чисто техническое обустройство зон. Так, обследование, проведенное в Дубне, показало, что резиденты этой ОЭЗ ТВТ не могут воспользоваться в полной мере причитающимися им таможенными и налоговыми льготами по той простой причине, что собственный таможенный пост для зоны еще не создан, а создание собственного налогового органа даже не планируется.

В-шестых, бывший «РосОЭЗ», а за ним и управляющая компания ОАО «Особые экономические зоны» открыто взяли курс на крупные компании-резиденты. Однако это противоречит мировой практике формирования зон по принципу не «случайного набора» резидентов, а интегрированных кластерных систем. Кроме того, в ОЭЗ ТВТ именно малые и средние компании, как правило, составляют основной контингент резидентов. Однако никакой реальной согласованности между государственной политикой в отношении ОЭЗ и политикой поддержки малого и среднего инновационного предпринимательства пока не сложилось.

В-седьмых, действующая практика организации деятельности ОЭЗ (особенно ОЭЗ ТВТ) оказалась оторванной от решения вопросов финансирования резидентов зон. Анализ зарубежной практики показывает, что сколько-нибудь масштабное привлечение инвестиций в ОЭЗ невозможно без организации целостной системы финансирования инновационных проектов и компаний. Для этого целесообразно активно

привлекать ведущие отечественные банки, которые способны адаптировать применяющиеся в международной практике финансовые инструменты к особенностям российских ОЭЗ. Увеличению экономического эффекта от функционирования такой системы способствовало бы гибкое применение государством мер стимулирования, гарантийной поддержки инвестиционных кредитов и гибкого регулирования операций резидентов ОЭЗ.

Наконец, в-восьмых, стратегия развития зон изначально не включала в себя четких представлений о том, как достигаемые в их пределах экономические (в том числе, инновационные) результаты будут распространяться в пределах регионов их дислокации, а также на межрегиональном и общенациональном уровнях. Однако вне таких механизмов (институтов трансферта инновационных продуктов) надежда на ОЭЗ как серьезный инструмент инновационного прорыва очень напоминает надежды на построение коммунизма в одном отдельно взятом колхозе⁶.

Не ясна в полной мере и та гипотеза, по которой происходит формирование территориальной сети зон, прежде всего промышленно-производственных и технико-внедренческих, которые способны в наибольшей мере регулировать пространственные аспекты становления новой, инновационной экономики в России. Несложно заметить, что пока эти зоны создаются в регионах, которые и так традиционно относятся к регионам — лидерам инновационной экономики или близко примыкают к ним. Это подтвердилось решением о создании двух новых промышленно-производственных ОЭЗ. Эти зоны будут созданы в Самарской области (около г. Тольятти) и в Свердловской области («Титановая долина»). В Свердловской области планируется и еще одна внедренческая ОЭЗ в сфере

6. О необходимости включения ОЭЗ в систему подобного трансферта инноваций свидетельствует и зарубежный опыт. Как отмечают зарубежные эксперты, «чтобы активно влиять на процесс модернизации, положительный опыт развития зон должен использоваться во всей экономике. ТВ ОЭЗ как изолированные образования, существующие вне связи со всей экономикой страны, малорезультативны». См.: Лиухто К., Каартемо В. Цит. соч. С. 20.

металлургических технологий. Таким образом, можно констатировать, что нынешняя стратегия ОЭЗ пока не нацелена на выравнивание инновационного пространства страны. Следует найти возможность более активно продвинуть эти зоны в экономически менее развитые регионы, где есть посылки к тому, чтобы создать там новые полюса инновационного развития российской экономики.

Как показывает мировой опыт, за рубежом (особенно в экономически развитых странах) механизм ОЭЗ во многом выполняет и задачу поддержки отстающих территорий. Такой подход позволяет осуществлять догоняющее развитие территорий не только за счет прямой финансовой помощи из центра, но и путем создания действенных рыночных стимулов и механизмов инвестиционного финансирования. Эта потенциальная функция ОЭЗ особенно актуальна для России. Многие депрессивные регионы имеют значительный потенциал (человеческий, ресурсный, геополитический и т.д.). Однако для его реализации необходимо определение специальных условий создания ОЭЗ для экономически отсталых и депрессивных регионов России. При этом при отборе места дислокации особых экономических зон необходимо в большей мере сместить акцент с оценки текущего состояния региона на анализ его инвестиционных перспектив и их значимость как для данного региона, так и для страны в целом.

Кроме того, как показывает отечественный и зарубежный опыт, позитивное влияние ОЭЗ на региональную экономику зависит от их способности реализовать следующие преимущества: во-первых, агломерационные эффекты в рамках самих ОЭЗ; во-вторых, позитивные внешние эффекты (инвестиционные, инновационные и пр.) для предприятий, находящихся вне этих зон. Этому, в частности, благоприятствуют такие факторы, как наличие квалифицированных специалистов, близость клиентов и поставщиков, развитие информационной инфраструктуры, а также присутствие фирм, занимающихся технологическими разработками, результаты которых могут стать доступными для других компаний. По

сути это и есть основные преимущества кластерной формы организации производства. Что касается позитивных внешних эффектов ОЭЗ для предприятий, находящихся вне инновационных экономических зон, то они обусловлены прежде всего возможностью получения ими заказов от компаний, работающих в рамках зон, а также трансфертом технологий, разработанных и/или внедренных в рамках зон. Этот фактор — не что иное, как ожидаемое и крайне необходимое мультипликативное воздействие ОЭЗ на российскую экономику, направленное на укрепление ее региональных звеньев, в том числе в пределах экономически менее развитых и депрессивных субъектов РФ.

Как мы полагаем, для эффективного решения задач инновационного обновления экономики федеральный центр должен в существенной мере разделить свои полномочия по данному вопросу с субъектами РФ, передав им как формальные полномочия, так и необходимые для их реализации финансовые ресурсы. Так, очень важно, чтобы в соответствии с гибким разграничением полномочий в области регулирования инновационного процесса регионы также стали полноправными субъектами политики «экономического зонирования», а их инициативы в этом направлении могли бы рассчитывать на федеральную поддержку. Совсем недавно Правительство России выразило намерение поддержать федеральными налоговыми льготами инициативы регионального экономического зонирования. Однако эта поддержка, дабы не повторять ошибок прошлого, должна основываться на четких критериях создания этих зон и очевидных аргументах их вклада в социально-экономическое развитие территорий.

Мировой опыт показывает, что «экономическое зонирование» как предпосылка ускоренного промышленно-инновационного развития, не обязательно должно увязываться именно с действиями центрального правительства, с предоставленными им льготами и пр. Подобные зоны, как показывает мировой опыт, могут быть продуктом реализации промышленно-инновационной политики регионального

уровня. Например, в Китае, который часто приводится как пример успешного продвижения по пути промышленно-инновационного развития, имеется только около 50 особых или иных специальных экономических зон, которые учредило центральное правительство, и несколько сот различных специальных экономических зон регионального характера⁷.

Таким образом, совершенствование пространственной картины инновационных процессов в российской экономике, включая и практику «экономического зонирования», не является исключительными полномочиями федерального центра, а требует деятельного соучастия со стороны субъектов Федерации. Ответственность последних — формирование инновационно-благоприятной и инновационно-восприимчивой среды региональной экономики, в которой функционирование зон давало бы постоянно распространяющийся инновационный эффект. Только в этом случае, за счет деятельности различных типов ОЭЗ можно будет обеспечить не только устойчивую генерацию инновационных продуктов, но и их устойчивое поступление в сферу хозяйственного освоения как основу модернизации российской экономики.

7. Стенографический отчет о заседании президиума Государственного совета «О мерах поддержки развития промышленности в Российской Федерации» от 19 февраля 2007 года.

А.И. Архипов

доктор экономических наук, профессор

И.В. Шацкая

кандидат экономических наук, доцент

**КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК КРИТЕРИЙ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ**

30 марта 2011 г. в Магнитогорске состоялось двадцать второе заседание Комиссии при Президенте РФ по модернизации и технологическому развитию экономики России. Одной из ключевых тем, которым было посвящено заседание, стала тема улучшения инвестиционного климата в России. Президент России Д.А. Медведев охарактеризовал инвестиционный климат нашей страны как плохой: «Деньги бегут из нашей экономики: в возможность безопасной и успешной предпринимательской деятельности верят не так много людей, как нам бы хотелось, доверяют не так много предпринимателей, и мы с этим мириться больше не можем — ни я, ни правительство РФ».

Согласно данным рейтингового агентства A.T. Kearney FDI Confidence Index, составленным на основе опроса руководителей 1000 крупнейших компаний мира об их намерениях осуществлять прямые инвестиции в ту или иную страну в ближайшие один—три года, в 2010 г. в России показатель вероятности инвестирования составил 1,24. Таким образом, Россия заняла 18 строчку инвестиционного рейтинга¹.

1. Пудовкин А. Инвестиционный климат России. Влияние кризиса и посткризисное развитие // Мировое и национальное хозяйство. 2010. № 2.

Неблагоприятный, относительно многих других стран мира, инвестиционный климат в России является одной из причин дефицита как отечественных, так и иностранных инвестиций, и бегства российских капиталов за границу в более привлекательные страны. По мнению М. Франко, главы представительства Европейской комиссии в России, «одними из серьезных проблем с точки зрения инвестиционной привлекательности России остаются коррупция и недостаточно привлекательные условия для ведения бизнеса».

Росту инвестиционной привлекательности страны способствовало некоторое оживление российской экономики, начавшееся в 2000-х годах. Примечательно, что своего пика показатель вероятности инвестирования по России, по данным рейтингового агентства А.Т. Kearney FDI Confidence Index, достиг в предкризисном 2007 г., составив 1,7, обеспечив России 9 место инвестиционного рейтинга². Однако с наступлением мирового финансового кризиса ситуация резко переменялась — обнажились многочисленные структурные проблемы российской экономики, что выразилось в резком сокращении притока прямых зарубежных инвестиций и оттоке отечественного капитала за рубеж и, как следствие, ухудшении перспектив осуществления инвестиций в стране.

Если в 2005 г. в страну поступило 53 651 млн долл. иностранных инвестиций, в 2007 г. — 120 941 млн долл., то в 2009 г. сумма их притока сократилась до 81 927 млн долл. Доля прямых иностранных инвестиций в ВВП страны составляет всего 4–6%.

Одной из ключевых проблем в сфере инвестиций является распределение инвестиционных потоков по сферам деятельности. По мнению М. Франко, инвестиционно привлекательными становятся «...не те отрасли, развитие которых могло бы способствовать модернизации экономики РФ». В 2009 г. 12,6% иностранных инвестиций пришлось на сектор

2. Пудовкин А. Инвестиционный климат России. Влияние кризиса и посткризисное развитие // Мировое и национальное хозяйство. 2010. № 2.

добычи полезных ископаемых, 27,8% – на сферу оптовой и розничной торговли, 16,8% – на транспорт и связь, 9,7% – на операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг, и только 2,9% – на производство автомобилей, 0,5% – на сельское и лесное хозяйство и 0,0% – на здравоохранение и предоставление социальных услуг³.

29 июня 2010 г. Президент России Д.А. Медведев в Бюджетном послании о бюджетной политике в 2011–2013 гг. отметил: «Экономика страны по-прежнему зависима от конъюнктуры сырьевых рынков. Пока не созданы достаточные условия и стимулы для внедрения и развития современных технологий, повышения энергетической и экологической эффективности экономики и производительности труда, для развития отраслей экономики и производств, выпускающих продукцию с высокой долей добавленной стоимости, для реализации инновационных проектов, и в целом – для модернизации социально-экономической системы страны»⁴. Инвестиционная активность в первую очередь в реальный сектор экономики может стать тем необходимым стимулом для модернизации экономики страны и повышения ее конкурентного статуса на мировом пространстве.

Современные тенденции международной инвестиционной политики сводятся к тому, что все большее значение для роста инвестиционной привлекательности начинают приобретать нефинансовые показатели, важнейшим из которых является корпоративная социальная ответственность бизнеса.

Практика корпоративной социальной ответственности является предметом многочисленных споров и критики. Защитники утверждают, что имеется прочное экономическое обоснование социально ответственного бизнеса, в соответствии с которым предпринимательские структуры получают многочисленные преимущества, работая на более широкую и продолжительную перспективу, чем собственная сиюми-

3. Россия в цифрах: 2010. Краткий статистический сборник. М.: Росстат, 2010.

4. Из Бюджетного послания Президента РФ о бюджетной политике в 2011–2013 гг.

нутная краткосрочная прибыль. Конкретные экономические выгоды: рост продаж и улучшение позиции на рынке; увеличение производительности труда; рост стоимости компании за счет повышения оценки ее репутации; облегчение доступа к инвестициям; ослабление контроля со стороны государственных органов и др.

Критики спорят, что корпоративная социальная ответственность уводит в сторону от фундаментальной экономической роли бизнеса, являясь попыткой подменить роль правительств в качестве контролера мощных мультинациональных корпораций. Существуют и другие явные недостатки социально ответственного предпринимательства. Прежде всего это нарушение принципа максимизации прибыли за счет роста издержек на социальные нужды. В конечном счете, эти издержки переносятся на потребителей в виде повышения цен. Кроме того, проблема кроется в недостатке умения предпринимателей разрешать социальные проблемы, зачастую ввиду элементарного отсутствия соответствующего опыта. Наконец, руководство компаний не подотчетно непосредственно широкой публике. Рыночная система хорошо контролирует экономические показатели предприятий и плохо — их социальную вовлеченность. До тех пор, пока общество не разработает порядок прямой отчетности предприятий, последние не будут участвовать в социальных действиях, за которые не считают себя ответственными.

В целях улучшения деловой репутации, повышения лояльности общества к выпускаемой продукции, а в конечном итоге роста итоговых финансовых показателей, зарубежные компании около 20 лет назад приняли решение выпускать «нефинансовые отчеты». В основу первых стандартов составления корпоративных отчетов были положены показатели работы нескольких крупнейших компаний. Одновременно с этим инвестиционные фонды США и Великобритании при формировании своих портфелей начали учитывать уровень социальной ответственности компаний — эмитентов ценных бумаг. Именно в то время (1980–1990-е годы), появились

фондовые индексы для вложений в социально ориентированные компании.

Осуществление предпринимательской деятельности на базе принципов корпоративной социальной ответственности, а также наличие или отсутствие у нее социальной отчетности оказывает влияние на мнение рейтинговых агентств. Практически все ведущие рейтинговые агентства (Moody's, Standard & Poor's, Fitch) и ведущие аудиторские компании (PricewaterhouseCooper, Ernst & Young) в своих отчетах и рекомендациях делают акцент на социальной ответственности бизнеса. К примеру, согласно методике присвоения рейтинга Standard & Poor's, прозрачность подразумевает обязательное раскрытие как финансовых, так и нефинансовых показателей. Далее, при наличии нефинансового отчета, производится анализ содержания раскрываемой информации, в ходе которого рассматриваются отчеты о социальной политике и о защите окружающей среды. Отсутствие или недостаточная полнота предоставленной компанией нефинансовой информации прямо сказывается на ее рейтинге.

В России внедрение практики публикации социальных отчетов происходило несколько позднее — в XXI в. Так, в 2001 г. свою социальную отчетность представили всего две компании, в 2003 г. — пять. А по итогам 2005 г. Российский союз промышленников и предпринимателей и Агентство социальной информации насчитали уже более 20 таких компаний, среди которых «Газпром», ЛУКОЙЛ, Shell, ТНК-ВР, РАО «ЕЭС России», «Сибнефть», «Русал», «Норильский никель» и др. К компаниям постепенно начали присоединяться и кредитные организации: одним из первооткрывателей социальной отчетности на российском рынке стал банк «Уралсиб», за ним Альфа-банк и ФИА-банк⁵.

На сегодняшний день мировая практика корпоративной социальной ответственности достигла того уровня развития,

5. Дмитриева Е. Корпоративная социальная отчетность // Экономический еженедельник «Коммерсантъ-Деньги». 19.03.2007.

что корпоративная социальная отчетность запрашивается на законных основаниях соответствующими государственными органами в таких странах, как Дания, Швеция, Норвегия, Голландия, Франция и Великобритания. В России социальная отчетность предоставляется на добровольной основе. Между тем необходимость роста инвестиционной привлекательности, не говоря уже об интеграции российского предпринимательства в мировое экономическое пространство и присоединении России к ВТО, обязывает российский бизнес к внедрению мировых стандартов менеджмента и социального партнерства.

Согласно определению, приведенному Всемирным бизнес-советом по устойчивому развитию (WBCSD), социальная отчетность — это добровольная презентация информации о социальной, экономической и экологической результативности за определенный период деятельности компании, стандартизированной в соответствии с одной из систем показателей результативности и представляемой в публичном доступе всем заинтересованным сторонам.

В отечественной интерпретации под социальной отчетностью чаще всего понимают публичный инструмент информирования акционеров, сотрудников, партнеров, клиентов, общества о том, как и какими темпами компания реализует заложенные в своих стратегических планах развития цели в отношении экономической устойчивости, социального благополучия и экологической стабильности.

Нужно отметить, что само понятие «корпоративная социальная отчетность» используется преимущественно в российской практике, в то время как за рубежом употребляется термин *corporate sustainability reporting*, т.е. «корпоративная отчетность в области устойчивого развития»⁶.

В международной практике корпоративной социальной отчетности наиболее распространенным стандартом, на базе

6. Шацкая И.В. Корпоративная социальная отчетность // Вестник Института экономики РАН. 2010. № 2.

которого составляется отчетность, является стандарт GRI (Global reporting initiative).

The Global reporting initiative была создана в 1997 г. усилиями CERES (Коалиция за создание экологически ответственной экономики) с целью внедрения стандартов в области производства, а также в сфере информирования, разработанных для обеспечения пригодных для использования во всем мире руководящих принципов подготовки докладов по устойчивому развитию на уровне отдельных предприятий, включая как социальные, так и экологические показатели. Число компаний, применяющих для составления корпоративной социальной отчетности стандарты GRI, постоянно увеличивается. Их используют в качестве одного из основных видов отчетности на всех уровнях практически во всех странах Западной Европы, США, а также в Японии, Австралии, странах Южной Америки.

В мировой практике наблюдается рост интереса инвестиционного сообщества к экологическим, социальным вопросам и вопросам корпоративного управления. Более того, ряд крупных инвестиционных фондов отказывается предоставлять инвестиции компаниям, не предоставляющим корпоративную социальную отчетность по стандартам GRI. По мнению специалистов, развитие отчетности в формате GRI в России позволит обеспечить конкурентное преимущество и подтверждение достижений российского бизнеса, послужит стимулированию развития инноваций, ведению бизнеса на основе прозрачности, социальных и культурных ценностей, охраны окружающей среды. Кроме того, использование GRI даст возможность российским компаниям привлекать инвестиции за счет повышения доверия к своей деятельности, а также позиционировать Россию в качестве конкурентоспособного государства.

Решение о целесообразности внедрения в практику своего бизнеса концепции социальной ответственности должно приниматься на уровне самих предприятий, между тем ключевая роль в стимулировании развития социальной функции

предпринимательства, тем самым способствуя росту доверия к отечественному бизнесу со стороны зарубежных инвесторов, должна быть отведена государству.

По мнению исполнительного директора Российского партнерства по развитию отечественного бизнеса Б. Горовица, «государство должно само решить, чего оно хочет от бизнеса. Если оно заинтересовано лишь в получении доходов, то в этом случае не имеет смысла внедрять корпоративную социальную отчетность, достаточно повысить налоги. Однако если власти намерены развивать высокие технологии, совершенствовать систему управления и в целом поощрять творческий подход в бизнес-среде, они должны использовать ряд эффективных инструментов, одним из которых и является корпоративная социальная отчетность»⁷.

Мы же считаем, что усиление стабилизационных процессов в РФ неизбежно ставит проблемы управления социальным развитием и социальной ответственностью в ряд приоритетных. Об этом свидетельствует опыт экономически развитых стран мира. Поэтому рассмотрение вопроса концепции корпоративной социальной ответственности имеет важное теоретическое и прикладное значение, как необходимая составная часть теории и практики управления.

⁷ КСО как инструмент эффективного управления бизнесом // Интернет-ресурс: allmedia.ru/newsitem.asp?id=791732.

В.Н.Мочальников

доктор экономических наук

**ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ
В СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ
ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

Современная российская экономика перестраивается на инновационный путь развития. По крайней мере, на это указывает тон выступлений президента и премьер-министра страны. Им вторят чиновники всех рангов. Ученые активно изучают проблемы запуска инновационной модели развития в Российской Федерации¹. Очевидно, никого не устраивает сырьевая ориентированность российской экономики. Она не в состоянии обеспечить удовлетворительные темпы повышения благосостояния народа, с одной стороны, и макроэкономическую стабильность, международную конкурентоспособность наших предприятий и национальную безопасность — с другой². Уже стали говорить и о «ресурсном проклятии»³. Современная политическая и экономическая элита страны пришла к выводу, что требуется всесторонняя модернизация.

-
1. См., например: Проблемы запуска инновационной модели развития в Российской Федерации. М: Институт экономики РАН, 2010.
 2. Фетисов Г.Г. Альтернативы «сырьевой» модели развития // Российский экономический журнал. 2007 № 9–10.
 3. См., например: С. Гурьев, К. Сонин. Экономика «ресурсного проклятия» // nes.ru/

В последнее время явно наметилась тенденция перехода от общих призывов к инновациям и модернизации в России к формированию конкретной «дорожной карты» решения практических задач инновационного обновления национальной экономики. Об этом свидетельствует, в частности, подготовка проекта Минэкономразвития РФ «Инновационная Россия – 2020»⁴ и обсуждение в Государственной думе РФ проекта Федерального закона «О государственной поддержке инновационной деятельности в Российской Федерации». Характерной чертой этих двух документов является глубокое понимание того, что решение задач инновационной модернизации российской экономики не может целиком «ложиться на плечи» федерального центра, а предполагает активное и заинтересованное участие со стороны органов регионального и местного управления. Другими словами, речь идет о разумной децентрализации национальной инновационной политики, включая и определение условий функционирования основных институтов национальной инновационной системы. К числу таких институтов относятся и особые экономические зоны (ОЭЗ) Российской Федерации.

В соответствии с законом № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ» Правительством РФ созданы следующие ОЭЗ:

- 1) ОЭЗ технико-внедренческого типа (ОЭЗ ТВТ):
 - на территории г. Москвы (Постановление от 21.12.05 № 779);
 - на территории г. Санкт-Петербурга (Постановление от 21.12.05 № 780);
 - на территории г. Дубны (Московская область) (Постановление от 21.12.05 № 781);
 - на территории г. Томска (Постановление от 21.12.05 № 783);

4. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. М.: Минэкономразвития России. 2010 (проект).

2) ОЭЗ промышленно-производственного типа (ОЭЗ ППТ):

- на территории Грязинского района Липецкой области (Постановление от 21.12.05 № 782);
- на территории Елабужского района Республики Татарстан (Постановление от 21.12.05 № 784);

3) ОЭЗ туристско-рекреационного типа:

- на территориях муниципального образования «Майминский район» и муниципального образования «Чемальский район» Республики Алтай (Постановление от 03.02.07 № 67);
- на территории муниципального образования «Прибайкальский район» Республики Бурятия (Постановление от 03.02.07 № 68);
- на территории Алтайского района Алтайского края (Постановление от 03.02.07 № 69);
- на территории Краснодарского края (Постановление от 03.02.07 № 70);
- на территории Ставропольского края (Постановление от 03.02.07 № 71);
- на территории Иркутского районного муниципального образования Иркутской области (Постановление от 03.02.07 № 72);
- на территории Зеленоградского района Калининградской области (Постановление от 03.02.07 № 73).

На территории страны ОЭЗ ППТ создаются на участках территории, площадь которых составляет не более двадцати квадратных километров, ОЭЗ ТВТ – не более чем на двух участках территории, общая площадь которых составляет не более двух квадратных километров.

«Федеральные» ОЭЗ⁵ являются исключительным продуктом федерального законодательства. Однако их эффектив-

5. В ряде регионов России (например, в Липецкой области) создаваемые особые территории промышленно-инновационного развития также получили наименование особых зон, точнее, особых экономических зон регионального уровня (ОЭЗ РУ).

ное функционирование как опорных точек промышленно-инновационного развития невозможно вне прямого содействия со стороны органов власти субъектов РФ и органов местного самоуправления⁶. Так, заметная роль органов муниципального управления определяется тем, что именно органы муниципального управления решают широкий круг вопросов как экономического, так и внеэкономического характера, определяющих эффективность функционирования ОЭЗ. Это – выделение земельных участков, участие в формировании инфраструктуры, а также в решении социальных, в частности кадровых, проблем ОЭЗ и их резидентов.

В этом смысле едва ли можно считать полным совпадением практически одновременный старт (с начала 2006 г.) двух важных институциональных новаций в России: начало формирования новой «серии» федеральных ОЭЗ и старт муниципальной реформы в стране. Однако в настоящее время в правовом и, главное, в содержательном контексте эти важные институциональные новации российской экономики между собой, к сожалению, связаны очень мало. В целом, это – не случайность, а скорее закономерное отражение общего тренда муниципальной реформы в Российской Федерации. Эта реформа, как отмечали многие исследователи, усилила ориентацию органов местного самоуправления на социальное обслуживание и общее администрирование территорий. Этот сдвиг произошел в ущерб активному участию органов местного самоуправления в решении вопросов экономического развития территорий⁷. Даже ряд последующих дополнений

-
6. Сказанное в полной мере относится и к так называемым портовым и туристско-рекреационным ОЭЗ, но проблемы развития этих видов ОЭЗ в данной работе не рассматриваются. К настоящему времени началось функционирование четырех ОЭЗ технико-внедренческого типа (ОЭЗ ТВТ) и двух – промышленно-производственного типа (ОЭЗ ППТ). Принято решение о создании еще двух ОЭЗ ППТ в Самарской области (около Тольятти) и в Свердловской области («Титановая долина»).
 7. См. например: Бухвальд Е.М., Валентей С.Д. Законодательство о местном самоуправлении и экономические реалии // Журнал российского права. 2008. № 3. С. 16–25; Боженков С. Роль общественного самоуправления в стратегическом развитии территории // Муниципальная власть. 2009. № 3. С.61–65; др. работы.

в законодательство по муниципальной реформе (в частности, по участию органов местного самоуправления в поддержке малого предпринимательства) не изменили эту ситуацию.

Данное звено управления и сейчас не обладает достаточными полномочиями и ресурсами для полномасштабного участия в инновационной модернизации страны, в том числе через участие в развитии системы ОЭЗ. Тем более очень важно ныне развить и закрепить эту роль органов муниципального управления в федеральном законе о государственной поддержке инновационной деятельности, а также в таких концептуальных документах Правительства РФ, как «Инновационная Россия – 2020». В настоящее время эти документы достаточно полно позиционируют роль органов местного самоуправления в формировании всех видов локальных «точек» инновационного развития, включая ОЭЗ. Это – развитие социальной и общехозяйственной инфраструктуры, содействие формированию кластерных структур; участие в привлечении и подготовке кадров и пр. Для реализации подобной практики уже накоплен определенный позитивный опыт.

Динамика показателей деятельности ОЭЗ в России показывает, что объем произведенных товаров, работ, услуг, по результатам 2010 г., составил 62 млрд руб. и увеличился в 2 раза по сравнению с 2009 г. Количество резидентов ОЭЗ за период 2008–2010 гг. увеличилось со 143 до 510 контрагентов, количество рабочих мест превысило 20000 ед. Несмотря на положительную тенденцию всех показателей, деятельность ОЭЗ сталкивается с определенными трудностями (см. рис. 1).

Например, ОЭЗ ТВТ на территории Санкт-Петербурга, создание которой началось более четырех лет назад, должна была стать стратегически важным инструментом инновационного развития региона. Власти постоянно подчеркивали, что появление ОЭЗ технико-внедренческого типа соответствует научно-производственному потенциалу городской экономики и даст серьезный стимул к развитию ее высокотехнологичных отраслей.

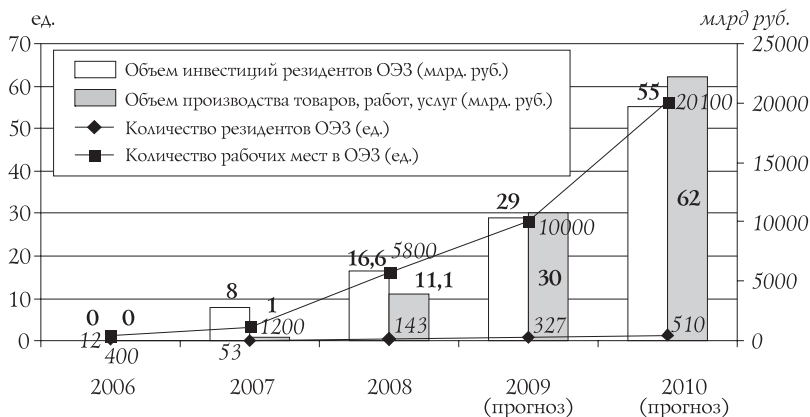


Рис. 1. Динамика показателей деятельности ОЭЗ⁸

Изначально представлялось, что многомиллиардные бюджетные вложения в инфраструктуру ОЭЗ и предоставление компаниям большого объема льгот станут предпосылками для динамичной реализации проекта. Однако осуществление планов по обустройству площадок ОЭЗ и налаживание процедур запуска проектов сразу пошли гораздо медленнее, чем ожидалось. Наступивший же кризис ударил по инвестиционной активности резидентов. В итоге, если летом 2010 г. будет наконец введен в строй административно-деловой центр на территории первой очереди ОЭЗ «Нойдорф», то в нем могут оказаться лишь два арендатора. А на полученных резидентами участках, на сегодня уже инженерно обеспеченных, ни одна из компаний не приступила к строительству собственных офисно-производственных объектов⁹.

Ярким положительным примером ОЭЗ ТВТ является ОХЗ в г. Дубна. В нем к настоящему времени создано более 50 организаций научно-технического профиля. В дальнейшем планируется создание значительного числа новых малых, средних и крупных предприятий научно-производственного комплек-

8 Данные РосОЭЗ.

9 И. Архитов. Зона ожидания // Эксперт Северо-Запад, № 24 (470). 21.07.2010.

са, в том числе в форме «spin-off» компаний¹⁰. Поддержка вновь создаваемых компаний в научно-технической сфере является одной из основных задач уже действующего в течение нескольких лет инновационного и технологического инкубатора г. Дубны.

С самого начала своего развертывания ОЭЗ «Дубна» создается на началах государственно-частного партнерства, на основе баланса интересов и при участии финансовых ресурсов федерального центра, Московской области как субъекта Федерации, муниципального образования г. Дубна и, конечно, частных инвесторов. Инфраструктурное обеспечение ОЭЗ также осуществляется на базе совместного финансирования из трех бюджетов: федерального, Московской области и г. Дубны. В перспективе в финансировании деятельности данной ОЭЗ, по сравнению с ее стартовым этапом, доля федерального центра будет сокращаться, тогда как регион и муниципалитет рассчитывают свою долю увеличить. Эти объемы финансирования, в соответствии с законом по ОЭЗ, определяют собой и итоговое распределение прав собственности на объекты, которые будут созданы на территории ОЭЗ. Размеры долей, принадлежащих Российской Федерации, Московской области и г. Дубне в праве общей долевой собственности на созданные объекты ОЭЗ, будут оформлены дополнительным соглашением сторон, которое будет действовать и после завершения деятельности ОЭЗ.

Профессор В.А. Мау отмечает, что «с 2005 г. особые экономические зоны не стали источником коррупции. Их можно упрекать в недостаточно высокой отдаче, в медленном развитии, в небольшом вкладе в экономический рост, но никак не коррупциогенности»¹¹. Это связано с отказом от индивидуального подхода при формировании ОЭЗ: определение регионов для построения ОЭЗ происходит на конкурсной основе.

10. «Спин-оф» – выделение из компании структурного подразделения и создание на его базе нового акционерного общества, как правило, для освоения и продвижения нового инновационного продукта.

11. Мау В.А. Борьба с коррупцией: локальный опыт // Ведомости. 2008. № 125 (2147).

Масштаб финансирования ОЭЗ субъектом Федерации или муниципалитетом является одним из критериев отбора заявок на конкурсе. В современных экономических условиях для России это даже можно назвать некоторым достижением.

Мы ожидаем, что при планомерной работе в области совершенствования деятельности ОЭЗ они станут «рассадником» инноваций и надежной основой для построения инновационной экономики России.

Р.И. Ширяева

кандидат экономических наук

**ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ
СОБСТВЕННОСТИ В ОСОБЫХ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОНАХ**

Вовлечение частного капитала в регулируемый государством процесс реализации общенациональных, общезначимых целей на основе механизмов функционирования государственно-частного партнерства, одной из форм которого являются особые экономические зоны (ОЭЗ), предполагает изменение традиционного формата взаимодействия государства и бизнеса, в том числе и в сфере отношений собственности.

Правовое оформление имущественных отношений в особых экономических зонах (ОЭЗ) — одна из центральных проблем регулирования их деятельности. От качества ее решения во многом зависит достижение основной цели создания ОЭЗ, каковой является привлечение частного капитала к участию в процессе реализации государственных и муниципальных проектов.

Конституирующая роль правового оформления отношений собственности в системе регулирования организации и функционирования ОЭЗ объясняется тем, что формирование действенных мотиваций у субъектов частной собственности к участию в заведомо менее доходных проектах с общегосударственными целями, включающими значительную социаль-

ную составляющую, может быть обеспечено только посредством соответствующей организационной и экономической адаптации имущественных отношений к новому качеству интеграции государства и частного капитала в процессе их взаимодействия.

Суть этой адаптации – в обеспечении субъектам частной собственности реальных, законодательно оформленных возможностей ее полноценной экономической реализации, т. е. возможностей максимизации прибыли в процессе их участия в осуществлении общезначимых государственных и муниципальных проектов, регулируемых и контролируемых государством. Иначе говоря, режим имущественных отношений ОЭЗ и создаваемые в его рамках условия хозяйствования должны быть привлекательными и комфортными для частных инвесторов.

Поскольку стандартные традиционные институты и механизмы, регулирующие отношения собственности (методы налогообложения, методы регулирования земельных отношений, условия обеспечения бизнеса производственной, транспортной, социальной и инновационной инфраструктурой и др.), не в состоянии, как показывает практика, привлечь частный капитал к реализации проектов, реализующих общественные цели, постольку возникает необходимость в их определенной рекомбинации.

Ее суть состоит, с одной стороны, в установлении для резидентов ОЭЗ федеральным законом «Об особых экономических зонах» определенных ограничений их экономической свободы и прав распоряжения своей собственностью, что сокращает их возможности максимизации прибыли. В частности, данным законом ограничивается состав видов деятельности, которые могут осуществлять резиденты на территории ОЭЗ, устанавливаются предельно конкретные обязательства резидентов по осуществлению капитальных вложений (промышленно-производственные и портовые ОЭЗ). Резидентам запрещается иметь филиалы и представительства за пределами ОЭЗ и др. Кроме того, для резидентов

промышленно-производственных и портовых зон законодательно установлены обязательные конкретные объемы капитальных вложений на территории ОЭЗ.

Другим проявлением рекомбинации имущественных отношений в ОЭЗ является компенсация законодательно оформленных ограничений прав частной собственности на территории ОЭЗ и упущенной выгоды резидентов от их участия в общегосударственных проектах, имеющих целью достижение не только экономической, но и социальной эффективности, посредством предоставления им определенных преференций в виде передачи частичных прав государственной собственности. Такого рода рекомбинация создает возможности использовать частный капитал, частную инициативу и частные интересы как средство реализации общенациональных интересов.

Целью такого рода рекомбинации является формирование у субъектов частной собственности мотиваций к деятельности в условиях доминирования общественных интересов, общезначимых целей. Данную трансформацию правомерно рассматривать как достижение определенного уровня конвергенции государственной и частной собственности, обеспечивающей возможность нейтрализации их провалов и реализации их преимуществ, возможность использования государством мощного потенциала частной собственности без ущерба для ее субъектов.

Основные параметры специфической структуры отношений собственности в ОЭЗ, отличающейся от их традиционной структуры, характерной для всей территории страны, регламентируются ФЗ «Об особых экономических зонах». Законодательно оформленные имущественные отношения в ОЭЗ отличаются спецификой структуры субъектов и объектов собственности, особенностями механизмов взаимодействия органов управления ОЭЗ и их резидентов – субъектов частной собственности.

Не углубляясь в особенности всех аспектов специфики отношений собственности в ОЭЗ, отметим одно из наиболее

существенных ее проявлений – упомянутое выше ограничение частной собственности на территории ОЭЗ. Привлечь частные инвестиции в ОЭЗ при наличии такого рода ограничений могут только принятые также на законодательном уровне достаточно ощутимые для резидентов меры по стимулированию участия частного капитала в ОЭЗ и по компенсации упущенной выгоды от ограничений.

Как известно, с этой целью были подвергнуты коррекции на законодательном уровне:

- институты, регулирующие взаимодействие государства и хозяйствующих субъектов в сфере налогообложения (налоговые и таможенные льготы),
- институты, регулирующие их взаимоотношения в сфере арендных отношений (льготы по арендной плате при аренде государственных земельных участков и другого недвижимого имущества, принадлежащего государству),
- кроме того, существенной мерой стимулирования участия частного капитала в развитии ОЭЗ является законодательно установленное обеспечение территории ОЭЗ инженерной, транспортной и социальной инфраструктурой в основном за счет бюджетных средств.

И наконец, законодательно зафиксирована обязательность государственной поддержки в преодолении административных барьеров при проведении экспертизы проектной документации, получении разрешения на строительство, получении технических условий присоединения к коммуникациям. Если формирование основных принципов организации отношений собственности в ОЭЗ осуществляется на законодательном уровне, то уровнем, обеспечивающим их практическую реализацию, является уровень контрактных отношений, в которые вступают органы управления ОЭЗ и их резиденты. Контракт – это основной механизм реализации законодательно оформленного режима имущественных отношений ОЭЗ. Столь существенная роль контрактных отношений

обуславливает необходимость тщательной, детальной нормативной регламентации содержания и структуры контрактов, заключаемых органами управления ОЭЗ и их резидентами. Пренебрежение этой необходимостью автоматически закрепляет за бюрократическим аппаратом избыточные, нерегламентированные права собственности, что позволяет им по своему усмотрению определять условия контрактов.

Отметим некоторые существенные упущения правового оформления специфики имущественных отношений ОЭЗ на уровне контрактных отношений. В частности, нельзя не отметить явный пробел в правовом оформлении организации процесса финансирования федеральными, региональными и муниципальными органами власти создания инфраструктуры ОЭЗ. Обязанность финансирования создания инфраструктуры органами власти зафиксирована в Федеральном законе «Об особых экономических зонах». Конкретные объемы и сроки финансирования, в соответствии с тем же законом, устанавливаются в соглашениях о создании ОЭЗ. Данные соглашения заключаются между правительством РФ, высшим органом исполнительной власти субъекта Федерации и исполнительным органом власти муниципального образования, на территориях которых создается ОЭЗ.

Но бюджетное финансирование создания инфраструктуры – это прежде всего обязательство власти перед резидентами ОЭЗ. И каким-то образом оно должно быть зафиксировано в Соглашениях о ведении хозяйственной деятельности в ОЭЗ, заключаемых между Минэкономразвития и резидентами. Между тем типовые формы данных соглашений, утверждаемые Минэкономразвития, не содержат в разделе об обязанностях министерства даже упоминаний об обязательности соблюдения объемов и сроков осуществления капитальных вложений органами власти. В то же время те же типовые формы предусматривают четкую фиксацию обязанностей резидентов по выполнению объемов и сроков осуществления как обязательных, так и добровольных капиталовложений резидентами.

Данное обстоятельство правомерно рассматривать как определенное ущемление прав собственности резидентов, как снижение уровня их защиты от неисполнения обязательств органами власти. Необязательность включения данных позиций в соглашение сокращает гарантии выполнения органами власти обязательств по объемам и срокам финансирования инфраструктуры ОЭЗ. Снижается степень прозрачности использования немалых бюджетных средств и увеличиваются избыточные, не регламентированные законом права собственности чиновников, что предоставляет им возможность по своему усмотрению конкретизировать финансовые условия сотрудничества сторон. Соответственно, расширяется коррупционное пространство.

Следующим по значимости нормативным документом, регулирующим на уровне контрактных отношений взаимодействие органов управления ОЭЗ и резидентов, являются Соглашения об осуществлении резидентами ОЭЗ деятельности на их территории. Данные соглашения, заключаемые между Минэкономразвития РФ и резидентами ОЭЗ, фиксируют их взаимные обязательства и права. Типовые формы этих соглашений утверждаются Минэкономразвития для каждого типа ОЭЗ.

Отметим наиболее существенные пробелы типовых форм данных соглашений.

Во-первых, они не предусматривают формулировки конкретной цели деятельности резидента. Предмет Соглашения определяется лишь как ведение на территории ОЭЗ промышленно-производственной, технико-внедренческой, туристско-рекреационной или портовой деятельности в соответствии с прилагаемым к Соглашению бизнес-планом. Представляется целесообразным более глубокий уровень конкретизации целей деятельности резидента посредством включения в его обязательства таких ключевых позиций его бизнес-плана, как сроки строительства объектов, их монтажа, достижения проектной мощности оборудования.

Во-вторых, перечень обязательств министерства ограничивается установлением его обязанностей в основном по выполнению технических функций, таких как: регистрация резидентов ОЭЗ, выдача свидетельств, заключения договоров аренды, обеспечение проведения экспертизы проектной документации и инженерных изысканий, выдача разрешения на строительство и др. Не умаляя значения отмеченных функций министерства и не подвергая сомнению необходимость их выполнения, отметим, тем не менее, что они вторичны по сравнению с наиболее значимой для успешного функционирования ОЭЗ обязанностью органов власти обеспечить финансирование создания инфраструктуры на территории ОЭЗ. Данное обязательство власти каким-то образом должно быть зафиксировано не только в Соглашении о создании ОЭЗ, заключаемом между органами власти всех уровней, но и в Соглашениях о ведении хозяйственной деятельности в ОЭЗ, заключаемых между Минэкономразвития и резидентами.

В-третьих, типовые формы соглашений не предусматривают мер ответственности органов власти за невыполнение зафиксированных в соглашениях обязательств перед резидентами, при том, что ответственность резидентов за выполнение их обязанностей предусматривается формой соглашения в виде санкций за нарушение условий соглашения.

Отмеченные упущения юридического оформления отношений собственности в ОЭЗ свидетельствует о досадной и не приемлемой для Минэкономразвития, осуществляющего правовое регулирование деятельности ОЭЗ, недооценке мощного потенциала контрактных отношений и контрактов как эффективного механизма программирования хозяйственной деятельности на территории ОЭЗ, как инструмента, позволяющего конкретизировать ее направления.

П.В. Савченко

доктор экономических наук

М.Н. Федорова

доктор экономических наук

СИСТЕМА КАК ОБЩАЯ ОСНОВА РАЗВИТИЯ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН

Общей основой развития особых экономических зон является Система, ее вертикальные и горизонтальные отношения, необходимые для развития предпринимательской деятельности, взаимодействия государства и бизнеса, развития государственно-частного партнерства с учетом интересов всех его участников.

В Системе взаимодействуют две тенденции: одна обусловлена построением Системы «сверху вниз», отражает вмешательство государства в экономику; а другая связана с развитием горизонтальных, рыночных отношений. Особые экономические зоны могут состояться только при условии, что они займут свое место в Системе, во взаимодействии ее двух тенденций.

В Системе адаптируются только такие формы, которые обеспечивают ее гармоничное развитие. В условиях рыночной экономики в Системе происходит изменение соотношения рыночных и государственных институтов. Критерием оптимальности этого соотношения является гармония интересов человека, общества и государства. Особое значение при этом имеют интересы предпринимателей. Однако в России еще не созданы благоприятные условия для развития бизнеса.

Поэтому особые экономические зоны представляют собой пространство, в котором предполагается создать такие условия¹.

В соответствии с Федеральным законом «Об особых экономических зонах в РФ» № 116-ФЗ от 22.07.2005 особая экономическая зона – это часть территории страны, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности (особое законодательство по вопросам налогообложения, таможенного регулирования, лицензирования, банковской деятельности, имущественных и залоговых отношений, предоставления концессий, управления территорией и т.д.)².

В мире насчитывается, по экспертным оценкам, от 1200 до 2000 особых экономических зон³. Об эффективности их деятельности свидетельствует то, что, занимая всего 2% территорий, находящихся под производственными площадями, они дают 15% мирового валового продукта. Через них проходит до 50% мирового оборота капитала⁴.

Особые экономические зоны находятся на пересечении различных уровней Системы – глобального, государственного, регионального и местного. В них участвуют федеральные, региональные и муниципальные органы управления, транснациональные корпорации, представители российского бизнеса, научно-исследовательские организации, учебные заведения и т.д.

Социально-экономические результаты деятельности особых экономических зон представляют собой не только част-

-
1. Как отмечается в работе С.В. Приходько, Н.П. Воловик «Особые экономические зоны» (М.: СЕПРА, 2007), в особых экономических зонах необходимо «создать экономическую систему, максимально приближенную к идеальной, – с четкими «правилами игры», минимальными бюрократическими издержками и максимальной конкурентной средой» (с. 259).
 2. Формирование институтов и механизмов функционирования подобного рода территорий началось в России с 1990 г.
 3. Пушкин А.В., Богданов И.Г. Особые экономические зоны в России: правовое регулирование. М.: Альпина Бизнес Букс. 2009. С. 22.
 4. Рожков Г.В. Социологические принципы и формы особых экономических зон. Изд. 2-е, доп. М.: Прогресс. 2009. С. 3.

ные, но и общественные блага. Следовательно, институты и механизмы функционирования особых экономических зон необходимо выстраивать с учетом принципа системности, чтобы согласовывались действия всех органов власти и учитывались интересы всех участников. Они должны найти свое место в Системе. Тогда государственно-частное партнерство станет реальностью.

При этом следует также учитывать, что особые экономические зоны — часть глобальной Системы (мирового хозяйства, мировых структур управления)⁵, и общие основы институтов регулирования их деятельности определены Международной конвенцией по упрощению и гармонизации таможенных процедур (Киото, 18.05.1973). ТНК и международные организации играют основную роль в определении направления инвестиций в ту или иную страну⁶.

Необходимо отметить, что для развития особых экономических зон особое значение имеют инвестиции ТНК, которые контролируют значительную часть НИОКР, занимают ведущее место в обеспечении НТП. Известно, что на долю ТНК приходится более 80% зарегистрированных патентов и около 80% финансирования НИОКР в мире. Они обеспечивают около 50% мирового промышленного производства. На их долю приходится 70% мировой торговли, причем 40% этой торговли осуществляется внутри ТНК по трансфертным ценам, установленным материнской корпорацией⁷.

На развитие институтов особых экономических зон оказывают влияние две тенденции, представляющие вер-

-
5. *Гринин А.Е., Кортаев А.В.* Социальная макроэволюция: генезис и трансформация Мир-Системы. М.: Книжн. Дом «ЛИБРОКОМ». 2009. С. 7–9; *Бессонова О.Э.* Образ будущего России и код цивилизационного развития. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН. 2007. С. 10–12; *Рожков Г.В.* Указ. соч. С. 78.
 6. *Ф. Бродель, И. Валлерстайн, Дж. Арриги* обосновали, что бизнес в любую эпоху стремился контролировать рынки и государства во всем мире. Подконтрольный мир постепенно расширялся, и к концу XX в. фактически сформировался глобальный капитализм. (*Федотова В.Г., Колпаков В.А., Федотова Н.Н.* Глобальный капитализм: три великие трансформации. М.: Культурная революция. 2008. С. 19, 49–65).
 7. www.ru.Wikipedia.org

тикальные и горизонтальные отношения в глобальной Системе, – стремление ТНК и международных организаций к единообразию норм ведения бизнеса, без протекционизма и льгот (ВТО и т.п.), и стремление государств поддерживать своих предпринимателей, защищать свои рынки⁸.

Можно выделить общее, особенное и единичное в институтах и механизмах функционирования особых экономических зон в различных странах. Общим является то, что в особых экономических зонах создается комфортный режим для предпринимательской деятельности и развития рыночной экономики. Особые экономические зоны являются важным инструментом привлечения иностранных инвестиций и инновационного развития. Особенное обусловлено тем, что каждая страна создает особые экономические зоны в соответствии со своей Системой (соотношением авторитарных и демократических методов управления, ролью государства в национальной экономике), с учетом своего положения в глобальной экономике и своих конкурентных преимуществ. Единичное проявляется в конкретных формах государственно-частного партнерства, участия администрации и хозяйствующих субъектов в создании и управлении особыми экономическими зонами.

Российское законодательство предусматривает четыре типа особых экономических зон – промышленно-производственные, технико-внедренческие, туристско-рекреационные и портовые. Мы уделяем основное внимание технико-внедренческим зонам, поскольку они имеют важное значение для развития предпринимательства в сфере производства продукции, конкурентоспособной на российском и мировом рынках⁹.

8. Двойственность положения особых экономических зон в глобальной и национальной социально-экономических Системах определяется термином «глокализация» (гибрид слов «глобализация» и «локализация»).

9. Для России значение технико-внедренческих зон состоит также в том, что это пути интеграции в глобальную экономику, альтернативные нефтегазовому варианту.

В России управление и контроль за деятельностью особых экономических зон осуществляются централизованно — Федеральным агентством по управлению особыми экономическими зонами¹⁰, имеющим свои территориальные органы¹¹. Соглашение о создании особой экономической зоны подписывается Правительством РФ, органами исполнительной власти субъекта РФ и муниципального образования. Координацию деятельности всех участников особой экономической зоны осуществляет Наблюдательный совет¹². Однако он не имеет реальных управленческих функций, и его решения являются лишь рекомендациями для вышеназванного федерального агентства и его территориальных органов, что снижает заинтересованность всех остальных участников. В особых экономических зонах необходимо гибкое управление, сочетающее централизованное регулирование и саморегулирование бизнеса в Системе¹³.

Государство в России располагает значительными властными полномочиями и финансовыми ресурсами. Это важно, особенно на начальном этапе формирования особых экономических зон, когда необходимы государственные инвестиции в инфраструктуру¹⁴. Но государство пока еще не создало

10. Создано в соответствии с указом Президента РФ № 855 «О Федеральном агентстве по управлению особыми экономическими зонами» от 22.07.2005 и Постановлением Правительства РФ № 530 «О Федеральном агентстве по управлению особыми экономическими зонами» от 19.08.2005. Находится в подчинении Минэкономразвития РФ.
11. Действуют на основе Типового положения, утвержденного Приказом Минэкономразвития РФ № 2 от 16.01.2006. Их основные функции — прием заявок от потенциальных резидентов, распоряжение земельными участками (заключение договоров аренды), контроль за деятельностью резидентов.
12. Состоит из представителей вышеназванного федерального агентства и его территориального органа, исполнительной власти субъекта РФ, исполнительно-распорядительного органа муниципального образования, резидентов (юридических и физических лиц), а также образовательных и научно-исследовательских организаций, действующих в границах муниципального образования, в котором расположена особая экономическая зона, объединений и союзов предпринимателей и т.п.
13. Пушкин А.В., Боданов И.Г. Особые экономические зоны в России: правовое регулирование. М.: Альпина Бизнес Букс. 2009. С. 23.
14. Созданием инфраструктуры и иных объектов, предназначенных для обеспечения функционирования особых экономических зон, занимается ОАО «Особые экономические зоны», 100% акций которого принадлежит государству. В каждой особой экономической зоне данное ОАО имеет филиалы или дочерние общества с долей участия в них не менее 51%. Основным заказ-

институты и механизмы, обеспечивающие условия для гармоничного сочетания интересов предпринимателей и других участников особых экономических зон.

Например, порядок оформления резидентов особых экономических зон включает заключение соглашения в Федеральном агентстве по управлению особыми экономическими зонами на основе бизнес-плана¹⁵. Здесь нарушается взаимосвязь интересов – в заключении соглашения не участвуют региональные и муниципальные органы управления.

Предварительные итоги показывают, что в России уже проделана определенная работа по формированию институтов и механизмов функционирования особых экономических зон. Успех их деятельности будет зависеть от многих обстоятельств: улучшения макроэкономических условий развития национальной экономики, нахождения своего сегмента рынка, создания производственной и социальной инфраструктуры, подготовки высококвалифицированных профессионалов, повышения мотивации предпринимателей (роста прибыли), сокращения рисков долгосрочных инвестиций, привлечения иностранных инвесторов.

В Системе Китая (которая имеет общие черты с российской) также взаимодействуют две отмеченные выше тенденции, которые влияют на формирование институтов и механизмов функционирования особых экономических зон. В Китае высшим органом управления особыми экономическими зонами является Канцелярия Госсовета КНР, а на местах действуют Комитеты по управлению. В то же время осуществляются меры по усилению роли рынка (на основе концепции Дэн Сяопина). Это является общей основой успешного развития особых экономических зон, привлечения иностранных инвестиций, особенно инвестиций ТНК.

чиком работ ОАО «ОЭЗ» является государство в лице Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами, оно же выдает резидентам разрешения на строительства за их счет.

15 .Рассмотрение и оценка бизнес-планов осуществляется Экспертным советом при указанном федеральном агентстве.

В Китае на начальном этапе иностранные инвестиции составляли 1/4 общих инвестиций в особые экономические зоны, а доля государственных средств – 17%, из них бюджетных – 10%, ведомственных 7%¹⁶. На долю продукции, произведенной в особых экономических зонах КНР по новым технологиям, приходится 4% ВВП и 10% совокупного экспорта и импорта страны¹⁷.

Развитие особых экономических зон зависит, как уже отмечалось, от гармоничного сочетания интересов государства и бизнеса в Системе. Важным условием такого сочетания является долгосрочная стратегия – «дорожная карта», в которой определены цели, сроки, инвестиции в производство инновационной, конкурентоспособной продукции. Именно долгосрочная стратегия создает долговременную основу для государственно-частного партнерства, поскольку снижает риски инвестиций на длительный период, обеспечивает гармонию интересов всех участников особых экономических зон, прочно соединяет элементы глобальной и национальной Систем. Поэтому не случайно в Китае разработана «дорожная карта» промышленно-технологического развития до 2050 г.

В России стратегические перспективы намечены только до 2020 г. Согласно ст. 6.6. Федерального закона «Об особых экономических зонах в РФ» предполагается создавать все их типы, кроме портовых, на 20 лет. Но этого срока не всегда достаточно для решения стратегических научно-технических и производственных задач. В мировой практике он может достигать 49 лет¹⁸. Например, в Индии, в Бангалоре, программа научно-технического развития реализуется в течение 30 лет. В связи с этим целесообразно внести в указанную статью изменение, чтобы увеличить продолжительность существования особых экономических зон.

16. www.ru.wikipedia.org

17. Приходько С.В., Воловик Н.П. Указ. соч. С. 58.

18. Пушкин А.В., Богданов И.Г. Указ. соч. С. 55.

Следует также учитывать, что в особых экономических зонах без грамотной маркетинговой стратегии бессмысленно начинать производство, поскольку еще до производства необходимо выявить нишу — потенциальный сегмент спроса на рынке. Между тем, в Федеральном законе «Об особых экономических зонах в РФ» № 116-ФЗ от 22.07.2005 разделены технико-внедренческие и промышленно-производственные зоны, не допускается объединять эти направления, создавать филиалы на территории друг друга (ст. 10.4). В силу этого невозможно выстроить маркетинговую стратегию от идеи до продвижения товара на рынок.

Для доведения результатов НИОКР до продажи созданных на их основе товаров и услуг необходимы комплексные особые экономические зоны, объединяющие все необходимые для этого виды деятельности. В связи с этим целесообразно внести соответствующее дополнение в отмеченную выше статью. Следует также подчеркнуть, что для особых экономических зон необходимо обеспечить подготовку специалистов по маркетингу.

В современных условиях возрастает роль нематериальных факторов производства, прежде всего знаний, способностей, квалификации работников. Поэтому важным условием успешного функционирования особых экономических зон в Системе является мотивация высококвалифицированных кадров. В России есть свои Ньютоны и Платоны, но отсутствуют достойные условия их работы и жизни. Чтобы привлечь специалистов, заработная плата и социальный пакет должны быть в несколько раз выше, чем в среднем по стране. Но еще большее значение имеет жилье, социальная инфраструктура и коммуникационная среда. В развитых странах все это является главным показателем уровня и качества жизни.

Известно, что ст. 4.4. вышеназванного федерального закона запрещает размещение на территории особых экономических зон (за исключением туристско-рекреационных) объектов жилищного фонда. Это не способствует привлечению кадров. В таких условиях эффект может быть достигнут при

условии создания особых экономических зон не «с нуля», а в «наукоградах», где есть научный потенциал, опыт осуществления НИОКР и соответствующие кадры (Зеленоград, Дубна, Новосибирск, Саров и т.д.)

Например, в технопарке Новосибирского Академгородка 80% аккредитованных фирм-резидентов созданы на базе институтов Сибирского отделения РАН. В Томской области благодаря государственно-частному партнерству представителей власти, бизнеса, вузовской и академической науки успешно создаются и внедряются инновации.

Для привлечения высококвалифицированных профессионалов в особые экономические зоны целесообразно использовать механизмы, предусмотренные для инновационного центра «Сколково», где управляющая компания организует строительство жилья и инфраструктуры, предоставление медицинских и образовательных услуг и т.д., за счет собственных средств, средств ее дочерних обществ, федерального бюджета и иных источников¹⁹. Таким образом, перспективы развития особых экономических зон в России зависят от долгосрочной стратегии, от их места в модернизации экономики, от того, в какой мере они будут выполнять свои функции в гармонизации интересов предпринимателей, общества и государства в Системе.

В заключение хотелось бы отметить, что сейчас, когда разрабатывается Стратегия развития России до 2020 г., особое значение приобретает создание «дорожной карты» особых экономических зон, создание благоприятных условий для предпринимательской деятельности в Системе, развития ее рыночных тенденций.

19. Ст. 5 Федерального закона «Об инновационном центре «Сколково»» № 244-ФЗ от 28.09.10.

А.В. Виленский,
доктор экономических наук

О.В. Лыкова
кандидат экономических наук

СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ
ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СФЕРУ
ИННОВАЦИОННОГО МАЛОГО И СРЕДНЕГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Малое и среднее предпринимательство (МСП) потенциально способно внести значительный вклад в развитие особых экономических зон как одного из механизмов стимулирования инновационных процессов в нашей стране. Базовые инструменты для стимулирования инновационной деятельности МСП не только известны, но уже и широко опробованы в практике государственной поддержки МСП в различных регионах Российской Федерации.

Обращает на себя внимание то, что в 2010 г. в России объем инвестиций в основной капитал по виду деятельности «Научные исследования и разработки» малых (без микро-) предприятий увеличился по сравнению с 2008 г. в 5,7 раза и составил 5,481 млрд руб. Несомненная заслуга в этом принадлежит государственной политике содействия инновационной деятельности МСП.

В Федеральном законе 2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» прописаны следующие направления поддержки субъектов МСП в области инноваций и промышленного производства:

1) создание организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предприниматель-

ства и оказывающих поддержку субъектам малого и среднего предпринимательства, в том числе технопарков, центров коммерциализации технологий, технико-внедренческих и научно-производственных зон, и обеспечение деятельности таких организаций;

2) содействие патентованию изобретений, полезных моделей, промышленных образцов и селекционных достижений, а также государственной регистрации иных результатов интеллектуальной деятельности, созданных субъектами малого и среднего предпринимательства;

3) создание условий для привлечения субъектов малого и среднего предпринимательства к заключению договоров субподряда в области инноваций и промышленного производства.

Инфраструктура поддержки субъектов инновационного малого и среднего предпринимательства включает в себя центры и агентства по развитию предпринимательства, фонды содействия кредитованию (гарантийные фонды, фонды поручительства), акционерные инвестиционные фонды и закрытые паевые инвестиционные фонды, привлекающие инвестиции для субъектов малого и среднего предпринимательства, технопарки, научные парки, инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы, центры поддержки субподряда, маркетинговые и учебно-деловые центры, лизинговые компании, консультационные центры и т.п. Такие организации обычно работают на основе их прямого бюджетного финансирования. К организациям инфраструктуры поддержки МСП относятся и частные организации, осуществляющие поддержку инновационных МСП в рамках выполнения ими государственных заказов на осуществление поддержки такого рода.

В Москве как регионе, по многим позициям задающем тон поддержки МСП для всех регионов России, в 2009–2010 гг. велась активная работа по созданию благоприятных условий для осуществления инновационной деятельности субъектами малого и среднего предпринимательства. Правительством Москвы в 2009–2010 гг. принят ряд

правовых актов и реализован комплекс организационных мероприятий, способствующих развитию инновационной деятельности в секторе МСП, одновременно создающих условия для продвижения лучшей отечественной инновационной продукции на внутренние рынки. В частности, был создан Реестр инновационной продукции субъектов МСП, из которого госзаказчикам поручено ежегодно осуществлять на конкурсной основе закупку продукции в объеме не менее 10% от общей стоимости всех объявленных в течение года конкурсов, что составляет более 40 млрд руб. в год. Это послужит импульсом для развития инновационной экономики в городе. Кроме того, принято решение о поддержке малых инновационных предприятий, создаваемых при московских вузах, в том числе и путем распределения для них государственного заказа.

По итогам 2009 г. 27 малых инновационных предприятий получили финансовую поддержку за счет средств бюджета г. Москвы в форме субсидии на общую сумму 42 911 141,87 руб. Объем привлеченных внебюджетных средств составил более 50 млн руб. Осуществлялось рассмотрение инновационных проектов субъектов малого предпринимательства с целью дальнейшего направления в первый и второй региональные венчурные фонды инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Москвы. Всего в 2009 г. УК ОАО «Альянс РОСНО Управление Активами» и ЗАО «ВТБ Управление Активами» было рассмотрено 582 инновационных проекта с целью получения финансирования из средств первого и второго региональных венчурных фондов инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Москвы.

Из средств второго регионального венчурного фонда инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Москвы в проекты в 2009 г. было инвестировано 353 млн руб.

В рамках мониторинга деятельности малых инновационных предприятий проведена работа по выявлению мнения предпринимателей, работающих в инновационной сфере, о

формах и видах поддержки, которая представляет наибольший интерес для предпринимателей. Кроме того, осуществлялся мониторинг малых инновационных предприятий, получивших консультационную поддержку, а также финансовую поддержку в виде субсидии за счет средств бюджета Москвы.

В декабре 2009 г. было принято Постановление Правительства Москвы № 1471-ПП «О мерах поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в инновационной сфере в городе Москве на 2010 – 2012 гг.». В рамках данного постановления предусмотрено создание механизмов, которые позволят (а порой и заставят) закупать инновационную продукцию. Госзаказчикам поручено ежегодно, начиная с 2011 г., предусматривать объявление о размещении госзаказа путем проведения торгов на закупку инновационной продукции в объеме не менее 10% от общей стоимости всех объявленных в течение года конкурсов. Это более 40 млрд руб. в год. Такая сумма должна быть импульсом для развития инновационной экономики в городе, не сопоставимым со всеми средствами, целевым образом направляемыми на поддержку инновационной деятельности из городского бюджета. Другое направление – поддержка распределения государственного заказа среди малых инновационных предприятий, создаваемых при вузах.

В Москве предоставлялись субсидии для возмещения процентной ставки по кредитам субъектов МСП в кредитных организациях (до $\frac{2}{3}$ ставки рефинансирования); для возмещения затрат субъектов МСП по договорам финансовой аренды/лизинга (до $\frac{2}{3}$ ставки рефинансирования); для возмещения затрат субъектов МСП на сертификацию продукции и производства, разработку промышленного образца и торговой марки, выполнение обязательных требований технических регламентов (до 250 тыс. руб. для субъекта малого предпринимательства и до 400 тыс. руб. – для субъекта среднего предпринимательства); для возмещения затрат на приобретение основных средств субъектами МСП, осуществ-

влияющими деятельность по приоритетным направлениям поддержки (до 5 млн руб.); инновационным малым и средним предприятиям (до 2,5 млн руб.).

На 2010 г. был задан один из главных векторов поддержки малых и средних предприятий Москвы – стимулирование их инновационной активности. Выделено три основных направления дальнейшей работы: создание бизнес-инкубаторов и привлечение в них молодежи; расширение технопарков; материальная поддержка и льготное финансирование. Ключевая составляющая государственной инновационной политики – развитие соответствующей инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса¹.

Отметим, что общий объем инвестиций в основной капитал малых (включая микро-) предприятий в 2008 г. (год начала кризиса) составил 472,4 млрд руб. или 5,38% от общего объема инвестиций в основной капитал России. В 2009 г. этот объем составил 346,151 млрд руб., или 4,36% от общего объема инвестиций в основной капитал России. То есть в кризисный год падение инвестиций в сфере МСП превышало темп общего падения инвестиции в основной капитал в России.

При этом доля инвестиций малых (включая микро-) предприятий по виду деятельности «Научные исследования и разработки» в общем объеме инвестиций малых (включая микро-) предприятий в предкризисном 2008 г. составляло лишь около 0,27% (1,286 млрд руб.), что меньше величины стандартной статистической ошибки.

Обращает на себя внимание также то, что в общем объеме таких инвестиций абсолютно доминируют инвестиции в научные исследования и разработки в области естественных и технических наук. Доля инвестиций в основной капитал микропредприятий в основной капитал по виду деятельности «Научные исследования и разработки в области обществен-

1. Ежегодный доклад Правительству Москвы о состоянии и перспективах развития малого и среднего предпринимательства города Москвы на ближайшую и среднесрочную перспективу за 2009 год. М.: Департамент поддержки и развития МСП Москвы, Московский центр развития предпринимательства. 2010.

ных и гуманитарных наук» крайне мала в общем объеме инвестиций в науку и научные исследования.

В структуре инвестиций в основной капитал малых предприятий основную долю занимают такие виды деятельности, как строительство, обрабатывающее производство, операции с недвижимым имуществом, оптовая и розничная торговля, сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство. Очевидно, что инновационность потенциально присутствует почти во всех этих видах деятельности. То есть стимулирование раскрытия инвестиционно- инновационных возможностей МСП может реализовываться в особых экономических зонах сразу по многим направлениям. Но это стимулирование должно быть сегрегировано по направлениям.

Уровень и специфика социально-экономического развития России требует адресного, сегрегированного подхода к оказанию поддержки МСП, включая стимулирование его инвестиционной деятельности. Для особых экономических зон более всего подходит концентрация на уже опробованных, вышеизложенных мерах стимулирования инновационной деятельности и связанных с ней инвестиционных процессах. Очевидно, что прочие общие меры поддержки и, главное, формирование благоприятного инвестиционного климата способны обеспечивать обширный вклад МСП в развитие этих зон.

Для начала нужно снять очевидные нормативные барьеры на пути деятельности субъектов МСП в особых экономических зонах. Можно только приветствовать предложение премьер-министра В. Путина об упрощении процедуры получения статуса резидентов ОЭЗ для малого бизнеса. Сейчас упрощенный порядок применяется к тем, чей годовой фонд оплаты труда не менее 2 млн руб. В. Путин предложил снизить этот зарплатный порог до 0,5–1 млн², что будет иметь позитивный результат для работы МСП в особых экономических зонах.

2. В России действуют 24 особые экономические зоны и 13 наукоградов. Российская национальная нанотехнологическая сеть, 16 марта 2011 (rusnanonet.ru/news/52376/).

Г.А. Власкин

кандидат экономических наук

**ТЕХНИКО-ВНЕДРЕНЧЕСКИЕ ЗОНЫ В СИСТЕМЕ
ИНФРАСТРУКТУРНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ**

Как показывает практика, наибольшую эффективность с точки зрения содействия скорейшему развёртыванию инновационных процессов как в развитых, так и в развивающихся странах, показывают инфраструктурные формирования, близкие по типу к нашим технико-внедренческим зонам (ТВЗ), которые и были созданы пять лет тому назад в России во многом по образу и подобию этих образований, называемых в США технопарками, во Франции – полюсами конкурентоспособности, в Японии – технополисами, в Китае – зонами развития новых и высоких технологий и т.д. Правда, в отличие от указанных стран, где количество таких зон инновационного роста иногда зашкаливает» за сотню (например, в США функционирует более 150 подобных образований, во Франции – 66, в Японии – более 20, а в Китае – около 60), у нас до сих пор создано только четыре ТВЗ, которые, за исключением зоны в Томске, сконцентрированы на европейской территории России (в Дубне, Зеленограде и Петербурге), хотя сформулированные руководством страны задачи перевода страны на путь модернизации и инновационного развития требуют, чтобы таких зон инновационного роста, во-первых, было значительно больше и, во-вторых, чтобы они располагались более или менее равномерно по всей территории страны.

Речь, конечно, не идет о том, чтобы непременно каждый регион имел бы свою зону, так как для ее нормального функционирования необходимо соблюдение целого ряда условий, которые не выполнимы для большинства регионов, и, в первую очередь, это способность разворачивать на своей территории высокотехнологичные проекты на основе интеграции науки и образования. Такими возможностями большинство регионов пока не располагает, и поэтому массово распространять на них таможенные и налоговые льготы лишено смысла. Создавать благоприятные условия для бизнеса необходимо сначала в регионах, наиболее подготовленных к переходу на инновационный путь развития.

В этой связи было бы несправедливо не замечать, что наряду с уже отобранными и отвечающими этим условиям ТВЗ меньшие шансы войти в число инновационно-активных зон имеют также Новосибирск, Татарстан, Пермский край, Самарская, Свердловская и Воронежская области. Некоторые из них уже конкурентоспособны и являются признанными научными центрами, другие могут стать таковыми в краткосрочной перспективе. Развитие на их основе территориальных научно-технических образований по типу ТВЗ должно по логике стать генеральным направлением продвижения инновационного процесса в масштабах всей страны. Без самого активного участия регионов в этом процессе построить инновационную экономику в России невозможно, и в этом уникальная особенность нашей страны.

Тем не менее, далеко не исчерпав потенциал совершенствования и дальнейшего распространения ТВЗ на восток, не дождавшись хотя бы промежуточных положительных результатов их деятельности в рамках уже обозначенных площадок, Президент РФ пошел на ускоренное создание другой, более продвинутой версии ТВЗ, Центра разработки и коммерциализации новых технологий «Сколково». Так же, как и ТВЗ, новый инноцентр сориентирован на разворачивание высокотехнологичных проектов на основе интеграции науки и образования. И здесь, и там главным стимулом к их реализации

выступают налоговые льготы и поддержка инновационных проектов через институты развития, такие как «Роснано», Российская венчурная компания, ВЭБ, через софинансирование программ поддержки малых инновационных предприятий при вузах и академических организациях (ФЗ-217).

Правда, создатели иннограда пошли в этом направлении еще дальше: для «Сколково» был разработан специальный налоговый режим с нулевой ставкой налога на прибыль, на землю и на имущество организаций. Переход на режим уплаты НДС предложено сделать добровольным, а страховые платежи установить в фиксированном размере — 4,8 тыс. руб. в месяц за работника. Плюс пятилетние «налоговые каникулы». То есть, если сравнивать налоговые условия «Сколково» с условиями в технико-внедренческих зонах в Дубне, Зеленограде, Петербурге и Томске, где резиденты платят страховые взносы по ставке 14%, имеют пятилетние каникулы по налогу на имущество, но не освобождены от налога на прибыль и НДС, то «Сколково» может и впрямь показаться налоговым раем.

Отличает «Сколково» от ТВЗ и более щедрая государственная поддержка. Согласно основным направлениям бюджетной политики Министерства финансов России, опубликованным в прошлом году, из федерального бюджета на обеспечение реализации проекта по созданию инновационного центра «Сколково» планируется направить в 2011 г. 15 млрд руб., в 2012 г. — 22 млрд руб., в 2013 г. — 17,1 млрд руб.¹ В 2010 г. только организационные расходы и расходы на проектирование центра составили около 4 млрд руб. Основная группа расходов Фонда «Сколково» — 3,4 млрд руб. называется «Пилотные проекты и создание инновационной среды». Из них почти 2,6 млрд руб. должно было уйти на проекты, одобренные президентской комиссией по модернизации, и 287 млн руб. — на проекты, которые должна была отобрать управляющая компания самого фонда.

1. Коммерсантъ. 2010. 05.08.

Конечно, ТВЗ тоже не сидят на голодном пайке: по данным кабинета министров, на начало 2011 г. только в инфраструктуру технико-внедренческих зон (в дороги, производственные помещения и лаборатории) государство уже вложило 28,3 млрд руб.²

Благодаря мерам по налоговым и таможенным льготам сегодня в ТВЗ уже зарегистрировано и работает 200 компаний-резидентов, в том числе зарубежных. Открыты рабочие места для 2 тыс. специалистов с высокой квалификацией, высоким уровнем образования и высокой производительностью. Существенно возросли государственные инвестиции, направленные на поддержку конкретных высокотехнологичных проектов (см. табл.).

Таблица. Государственные инвестиции в особые экономические зоны технико-внедренческого типа, млрд руб.

Название ТВЗ	Расположение	Площадь, га	Реализованные проекты	Запланированные проекты
«Зеленоград»	г. Москва	150,3	11	28
«Санкт-Петербург»	г. Санкт-Петербург	129	3	14
«Дубна»	Московская область	187,7	8	17
«Томск»	Томская область	207	6	19

Источник: ОЭЗ ТВТ.

Одновременно растут вложения частных инвесторов, в том числе иностранных. В 2010 г. были одобрены бизнес-планы 72 новых компаний, объем заявленных ими инвестиций превышает 100 млрд руб. Среди зарубежных инвесторов есть такие знаковые имена, как швейцарская «Novartis» (№ 6 в мировой фармацевтике), ирландская «Plastic Logic» (пионер некремниевой электроники) и ряд других. Корпорация «Novartis» на базе технико-внедренческой зоны в Санкт-Петербурге планирует создать фармацевтический кластер, выделив на этот проект более 15 млрд руб. Компания «Plastic Logic» за счет привлеченных портфельных инвестиций в размере 600 млн долл. собирается

2. Экономика и жизнь. 2011. № 10 (9376).

построить завод в Зеленограде, где будет налажен выпуск полимерных дисплеев для различных устройств. Международная компания «Nokia Siemens Networks» намерена разместить и развивать на территории ТВЗ «Дубна» центр эксплуатации телекоммуникационных сетей в Российской Федерации. Среди инвесторов «Дубны» можно выделить также немецкую компанию «Fresenius Medical Care», которая планирует строительство высокотехнологичного научно-производственного комплекса «Гамма» по разработке и производству медицинских аппаратов «Искусственная почка» для проведения процедуры гемодиализа (*метод внепочечного очищения крови при острой хронической почечной недостаточности*). Стоимость проекта составляет 1,3 млрд руб. Семь компаний-резидентов реализуют свои проекты с участием иностранного капитала в Томске (США, Германии, Южной Кореи, Норвегии, Австралии, Тайваня). Общий объем заявленных инвестиций в Томскую ОЭЗ, в соответствии с бизнес-планами инвесторов, составляет свыше 15 млрд руб., увеличившись за 2010 г. почти вдвое.

Казалось бы, этот процесс, который руководство оценивает как позитивный и перспективный, должен получить дополнительные стимулы для ускорения. Тем не менее, сегодня на первый план выдвигается и абсолютизируется проект создания инноцентра «Сколково» как аналога американской Силиконовой долины, которому отводится роль локомотива инновационного развития экономики страны. Создание центра объявлено политическим приоритетом государства, без проволочек была сформирована законодательная база центра, обеспечивающая ему целый комплекс льгот. Появились первые участники инноцентра, вступили в стадию практической реализации первые 15 проектов, а Президент Дмитрий Медведев лично возглавил попечительский совет Фонда «Сколково», который уже до конца года намерен реально поддержать около 100 проектов.

В ближайшие годы на развитие инновационного центра предполагается выделить огромные средства. По словам президента Фонда Виктора Вексельберга, «Сколково» дого-

ворилось с Минфином России о выделении на 2011–2014 гг. 85 млрд руб. Вексельберг полагает, что если удастся обеспечить софинансирование из внебюджетных источников в соотношении 50 на 50, это «укладывается в представления о потребностях проекта»³.

Правда, по мнению ряда специалистов, таких средств в условиях нынешнего состояния федерального бюджета у государства просто может не оказаться. Так, ссылаясь на астрономическую дороговизну сколковского проекта, академик РАН Эдуард Кругляков вообще предложил вместо «Сколково» финансировать уже работающие научные центры в Новосибирске, Томске, Красноярске, Иркутске – те, которые уже двадцать лет находятся на голодном пайке. «Надо туда и вкладывать средства, – заметил академик. – Это будет неизмеримо более дешево, чем “Сколково”»⁴.

Становится все более очевидным, что проект инновационного центра станет не только успешным политическим, но и высокодоходным экономическим проектом лишь при условии его тиражирования как модели по всей стране. В противном случае проект «Сколково» останется, образно выражаясь, маленьким инновационным островком в море отсталой сырьевой экономики. Более того, он может мешать работе существующих ТВЗ, завлекая их участников более льготными условиями, поскольку работа инновационного центра носит экстерриториальный характер. Некоторые резиденты ТВЗ «Дубна» уже получили статус участников сколковского проекта.

На совместном заседании Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России и Попечительского совета Фонда «Сколково» 25 апреля 2011 г. Президент впервые четко сформулировал свое виденье места и роли центра в формирующейся инновационной системе России. «Речь не идет о создании просто некоего инновационного рая на отдельно взятой территории, в чем периодиче-

3. i-GOROD.Com.2010.25.10.

4. Комсомольская правда. 2011. 14.03.

ски нас пытаются упрекать, говорить о том, что хорошо, вы в Сколково это все сделаете, а в целом по стране все останется как есть, — заявил Дмитрий Медведев. — Речь идет о том, чтобы просто создать правильный пример»⁵.

Из этого вполне логично сделать вывод, что проект центра должен стать органической частью формирования национальной инновационной системы, которая призвана культивировать инновационную среду в российской экономике, способствовать рациональному размещению производительных сил и точек инновационного роста в масштабах всей территории страны.

Еще одно приоритетное направление инновационной политики связано с выстраиванием региональных инновационных систем с использованием новых инфраструктур, способных обеспечить всем регионам равный доступ к инновационному развитию. Необходимо совершенствовать деятельность ТВЗ, технопарков и наукоградов: в их рамках накапливается интересный опыт частно-государственного партнерства, привлечения потенциальных инвесторов, и эти наработки должны быть использованы для улучшения делового климата не только в регионах, но и в масштабах всей страны.

В последние годы российская инновационная инфраструктура становится все более эффективной, в том числе благодаря ТВЗ. Это свидетельствует о том, что в государственной политике наметился определенный поворот к созданию условий для усиления мотиваций участников инновационной деятельности. Однако процесс ее формирования тормозится трудностями, обусловленными неудовлетворительным состоянием общего предпринимательского и инновационного климата в стране, а также низким уровнем взаимодействия между государством, сферой исследований и разработок и предпринимательской средой. Отдельные элементы инновационной системы не создают целостности, фрагментарны, ведут к расходованию средств и только вредят. До сих пор

5. президент.рф. 25.04.2011.

на законодательном уровне не определены понятия «инновационная деятельность», «национальная инновационная система», «региональная инновационная система». Нет закона об инновационной деятельности, не обозначены вопросы взаимодействия федеральных и региональных органов государственной власти в инновационном процессе.

Не дожидаясь, пока власти приступят, наконец, к принятию основополагающих законодательных актов в этой области и опираясь на полусотню местечковых законов об инновационной деятельности, все большее число регионов, в которых зарождается инновационная, т. е. постиндустриальная, экономика и развиваются новые наукоемкие отрасли, вступает сегодня в конкурентную гонку. Все это в будущем должно кардинально повлиять на общую картину.

По мнению специалистов, у России сегодня появился шанс совершить рывок в развитии восточных территорий страны – Сибири и Дальнего Востока. Дело в том, что в ближайшие десятилетия ожидается мощный мировой спрос на промышленно-технологические ресурсы в странах Восточной Азии, в частности в Китае, Японии и Южной Корее. Выступая на Десятом экспертном семинаре «Будущее Байкальского региона: новые стратегические ориентиры на ближайшее десятилетие», генеральный директор Компании «Базовый Элемент» Олег Дерипаска высказал предположение, что именно восточные регионы России должны стать движущей силой развития всей российской экономики⁶.

Необходимо сформировать новые инновационные технологии управления развитием территорий, работающие на повышение конкурентоспособности российских регионов и страны в целом. Прежний подход к территории как объекту индустриального освоения и эксплуатации, свойственный индустриальной фазе развития, уже не работает. Региональная политика все больше приобретает средовой характер, трансформируясь в так называемое пространственное развитие.

6. basesl.ru. 2011. 19.04.

Для наиболее продвинутых в инновационном отношении регионов должны быть разработаны и реализованы проекты создания инновационных центров, объединяющих имеющиеся в субъектах Российской Федерации объекты федеральной и региональной образовательной, научной и инновационной инфраструктуры. Концентрация усилий и координация вложений в отдельные компоненты подобных проектов инновационных центров позволят учитывать успехи регионов в повышении инновационной активности при реализации федеральных мер поддержки образования, науки и инноваций наряду с реализацией крупных федеральных проектов, включая «Сколково», это позволит сформировать в России сеть мощных центров интенсивного инновационного роста.

Что касается уже сложившихся на территории Российской Федерации научных и образовательных центров, то по большинству показателей они демонстрируют готовность целого ряда региональных площадок для организации инновационных структур, например технопарков. Министр экономического развития Э. Набиуллина предложила распространить на резидентов технопарков часть льгот, предусмотренных в особых экономических зонах. Такие технопарки можно рассматривать в качестве инкубаторов для выращивания будущих резидентов технико-внедренческих особых экономических зон, а также для формирования предпосылок создания новых ТВЗ.

Одновременно она призвала к созданию сети региональных ОЭЗ, пояснив, что речь идет о создании зон без вложения средств федерального бюджета, но если такие зоны создаются на средства субъекта Федерации и частные инвестиции, то на них можно было бы распространить федеральные льготы и преференции, предусмотренные для особых экономических зон. «Это дало бы толчок для развития экономических зон», — сказала министр⁷. В полной мере такой подход могут использовать и ТВЗ — все зависит от готовности региона создавать высокоэффективные точки инновационного роста.

7. premier.gov.ru. 14.03.2011.

С.В. Козлова

кандидат экономических наук

ЗЕМЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ ВНУТРИ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН: АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

В рамках исследования особых технико-внедренческих зон в реализации модели инновационного развития хотелось бы акцентировать внимание на некоторых вопросах, связанных с земельными отношениями внутри этих зон. Это касается льгот для привлечения инвесторов в ОЭЗ в части аренды земли для предприятий-резидентов ОЭЗ, выкупа и распоряжения землей.

Проведенное обследование мнений резидентов ОЭЗ «Дубна»¹ выявило недоверие респондентов к эффективности предлагаемых льгот по земельным платежам, подтвердило недостаточность предложенных правительством механизмов для привлечения инвесторов в ОЭЗ с целью инновационного развития, что заставляет нас проанализировать существующие на сегодняшний день преференции, предусмотренные государством для резидентов ОЭЗ.

Арендная плата за землю в ОЭЗ

Органы управления особой экономической зоной распоряжаются земельными участками, находящимися в пределах ее территории, на основании соглашения о создании

1. Особые технико-внедренческие зоны в реализации модели инновационного развития. Научный доклад // М.: Институт экономики РАН, 2011.

особой экономической зоны, в соответствии с законодательством Российской Федерации и с учетом положений закона об особых экономических зонах². Такие земельные участки могут предоставляться во временное владение и пользование исключительно на основании договора аренды. Арендаторы земельных участков, которые являются собственниками созданных ими объектов недвижимости, имеют право выкупа расположенных под указанными объектами земельных участков. Резидент особой экономической зоны – арендатор земельного участка, находящегося в государственной и (или) муниципальной собственности, не может сдавать его в субаренду (поднаем) и передавать свои права и обязанности по договору аренды другому лицу (перенаем), предоставлять земельный участок в безвозмездное срочное пользование, а также отдавать арендные права в залог и вносить их в качестве вклада в уставный капитал хозяйственных товариществ и обществ или паевого взноса в производственный кооператив.

В соответствии со ст. 22 Земельного кодекса РФ размер арендной платы определяется договором аренды. Общие начала определения арендной платы при аренде земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, могут быть установлены Правительством РФ. Нормы указанной статьи Земельного кодекса подтверждают общий порядок установления размера арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной или муниципальной собственности, с учетом норм законодательства Российской Федерации об особых экономических зонах. Согласно части первой закона об ОЭЗ максимальный размер арендной платы за земельные участки, предоставленные резиденту ОЭЗ на основании соглашения о ведении промышленно-производственной или технико-внедренческой деятельности, определяется Постановлением Правительства РФ о создании особых экономических зон.

2. Федеральный закон от 22.07.2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации».

Так, постановлениями Правительства РФ о создании ОЭЗ технико-внедренческого типа на территории городов Томска, Дубны (Московской области), Санкт-Петербурга и Москвы, а также о создании ОЭЗ промышленно-производственного типа на территории Елабужского района Республики Татарстан, Грязинского района Липецкой области установлено, что максимальный размер арендной платы за земельные участки, предоставляемые резиденту ОЭЗ на основании соглашения о ведении промышленно-производственной (технико-внедренческой) деятельности, составляет 2% от их кадастровой стоимости в год³.

Налогооблагаемой базой по налогу на землю является кадастровая стоимость земельного участка, что предусмотрено Земельным кодексом РФ (п. 5 ст. 65 Земельного кодекса РФ). В соответствии со ст. 66 Земельного кодекса РФ для установления кадастровой стоимости земельных участков проводится государственная кадастровая оценка земель. Органы исполнительной власти субъектов Федерации утверждают средний уровень кадастровой стоимости по муниципальному району (городскому округу). В соответствии с частью 2 комментируемой статьи арендная плата и иные платежи за земельные участки, расположенные в пределах территории ОЭЗ, поступают в бюджет соответствующего уровня бюджетной системы Российской Федерации (в соответствии с законодательством Российской Федерации (например, ст. 62 Бюджетного кодекса РФ)).

Анализ предоставляемых льгот в части земельных отношений с точки зрения повышения инвестиционной привлекательности ОЭЗ показал следующее.

1. Льгота в части фиксированной арендной платы. Земельные участки в пределах ОЭЗ предоставляются в долгосрочную аренду на основании соглашения между администрацией ОЭЗ и резидентом. При этом законом об особых

3. Особая экономическая зона технико-внедренческого типа на территории г. Дубна Московской области создана в соответствии с Постановлением Правительства РФ № 781 от 21.12.2005 г.

экономических зонах предусмотрен фиксированный размер арендной платы за земельные участки, предоставляемые резиденту ОЭЗ, установленный в размере 2% от их кадастровой стоимости.

Установление фиксированного размера арендной платы за землю, безусловно, является льготой для резидентов и сдерживает желание администрации ОЭЗ повышать данный платеж. В то же время нельзя отрицать, что существует тенденция повышения стоимости земли, которая будет реализовываться посредством роста ее кадастровой стоимости. Как следствие — эффект данной льготы для резидентов ОЭЗ уменьшается с каждой обновленной кадастровой переоценкой земли.

На наш взгляд, сделать действенной данную льготу можно лишь путем значительного сокращения размера арендной платы за землю, например сделать арендную плату меньше земельного налога⁴.

Более того, можно вообще отказаться от арендной платы на протяжении ряда лет (от 5 до 15) после запуска зоны; льготный период сделать более продолжительным в зависимости от увеличения размера инвестиций; связать размер арендной платы с коэффициентами эффективности работы предприятий-резидентов: чем лучше работа, тем меньше земельные платежи.

2. Налог на землю. Освобождение от уплаты налога на землю предусматривается сроком на пять лет с момента возникновения права собственности на земельный участок, расположенный на территории ОЭЗ. Данная льгота будет применяться лишь к тем резидентам свободных экономических зон, которые создадут объекты недвижимости, а это будет совсем нескоро.

4. В некоторых регионах уже выходят с аналогичными предложениями. Так, предлагается арендные платежи частных инвесторов особых экономических зон туристского типа на Байкале сделать в 75 раз ниже земельного налога, который ежегодно платят собственники земельных участков в регионе. Пользоваться этой льготой смогут инвесторы на протяжении пяти лет после запуска зон; инвесторы, вложившие в создание ОЭЗ свыше 50 млн долл., смогут пользоваться налоговыми льготами в течение 15 лет.

3. Льгота в части выкупа земельного участка резидентом ОЭЗ. В соответствии с законодательством Российской Федерации и с федеральным законом «Об особых экономических зонах» арендаторы земельных участков в пределах территории особой технико-внедренческой зоны являются собственниками созданных ими объектов недвижимости и имеют право выкупа расположенных под указанными объектами земельных участков. Здесь хотелось бы затронуть два аспекта.

Во-первых, представляется целесообразным использовать льготу по выкупу земли резидентами для создания полноценного рыночного актива. То есть для резидентов всех ОЭЗ разрешить бесплатную передачу земли (под своей недвижимостью), но при этом земля должна попадать в актив предприятий-резидентов по рыночной стоимости. Только в этом случае она может служить полноценным активом, в первую очередь залоговым.

Во-вторых, выкуп земельных участков не должен отвлекать денежные потоки резидентов — они должны быть направлены на развитие инновационной деятельности. В то же время земельные участки должны включаться в основные фонды предприятия по рыночной стоимости. Это увеличивает капитализацию предприятия, расширяет возможности залогового фонда при кредитовании. В качестве одного из вариантов решения данной проблемы, на наш взгляд, может быть внесение изменений в закон об особых экономических зонах положения об отсрочке выкупа (при соблюдении требований к инновационному развитию предприятия). При этом оценка земли как актива предприятия должна быть рыночной.

В то же время хотелось бы обратить внимание на оборотную сторону данной льготы. Выкупленный земельный участок становится частной собственностью, и останется ли этот участок территорией свободной экономической зоной — большой вопрос. Что делать с земельным участком, если предприятие-резидент уже выкупило данный участок, но потом перестало быть резидентом? Например, сегодня в ОЭЗ «Зеленоград»

36 резидентов, и случаев выхода из ОЭЗ пока нет. Однако есть резиденты, которые могут не выполнить свои обязательства (так, в том же Зеленограде таких проблемных резидентов примерно 25% от общего числа всех резидентов).

Государство многое делает для инвесторов: предоставляет различные преференции, создает инфраструктуру за счет бюджетных средств. И совершенно естественно, что в ответ оно хотело бы получить новые продукты, товары, рабочие места, передовые технологии, которые будут находить свое применение в производстве и экономике. Это поможет активизировать процесс модернизации российской экономики, о которой так много говорится. Вместе с тем не все резиденты смогут выполнить свои обязательства и, соответственно, внести посильный вклад в модернизацию России. Что с такими резидентами особой экономической зоны делать, избавляться от них или, наоборот, помогать им, привлекать дополнительное государственное финансирование? А в рамках данной проблемы — что делать с их земельными участками, если на тот момент они будут в частной собственности? Целесообразно уже сейчас законодательно отрегулировать данные вопросы с целью исключения впоследствии рисков спекулятивных операций с землей.

4. Концентрация льгот не только по территориальному принципу, но и по так называемому «кустовому». Центром такого «куста» надо сделать предприятие, являющееся резидентом ОЭЗ, но при этом дать возможность пользоваться льготами и преференциями компаниям, которые существуют в сети этого предприятия, но не располагаются на его территории. Распространить льготы в области аренды земли, земельного налога по всей цепочке контрагентов предприятий- резидентов особых экономических зон, т.е. чтобы это была определенная сеть взаимосвязанных компаний, производств, технологий, научных разработок. В ОЭЗ будет координационный центр, а все компании, которые задействованы в этом процессе, будут пользоваться общими льготами и преференциями.

Аналогичные льготы применить и к компаниям, не находящимся на площадках особой экономической зоны. Все будет зависеть от того, каким образом они будут развиваться. Если они будут находить партнеров и выстраивать взаимоотношения с теми компаниями, которые являются резидентами, то, скорее всего, так и будет происходить: либо на них тоже будет переходить статус резидента, либо они будут пользоваться теми же преференциями и льготами под брендом каких-то компаний, которые являются резидентами.

Анализ результатов проведенного опроса позволят сделать вывод о необходимости *расширения льгот в области земельных отношений в ОЭЗ* до комплекса стимулов, типичных для азиатских ОЭЗ (Южной Кореи, КНР, Сингапура и др.), а именно:

- освобождение от арендных платежей за землю;
- фиксированные коммунальные платежи на десять лет, не превышающие 50% от действующих тарифов;
- нулевой налог на имущество;
- введение для малых предприятий регламента упрощенного оформления резидентов, которые не нуждаются в строительстве собственного производства на земельных участках, но хотят получить право аренды площадей в ОЭЗ, для того чтобы размещать там свои лаборатории и небольшие производства.

Л.Н. Свирина

кандидат экономических наук

**РОЛЬ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН
И НАУКОГРАДОВ В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ
ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ КВАЛИФИЦИРОВАННЫМИ
КАДРАМИ**

Оптимальной средой с точки зрения решения для городов и территорий Российской Федерации проблем кадрового обеспечения модернизируемых и инновационно-активных предприятий и фирм специалистами нужной квалификации, на наш взгляд, выступают действующие ОЭЗ, технико-внедренческие зоны (ТВЗ), наукограды и города, с перспективой приобретения такого статуса. На самом деле в научно-образовательной и материально-технической инфраструктурах наукоградов и ОЭЗ сосредоточены университеты и вузы, в том числе исследовательского типа, которые непосредственно могут взаимодействовать с предприятиями и компаниями научно-производственных и технико-внедренческих зон. Таким образом, роль ОЭЗ, ТВЗ, наукоградов в подготовке национальных квалифицированных кадров также значима, как и другие важнейшие функции этих образований, связанных с генерированием идей, разработкой и внедрением инновационно-технологических проектов. Можно назвать ряд наукоградов и ОЭЗ с уже налаженными и развивающимися формами сотрудничества и механизмами взаимодействия образовательных учреждений с инновационными фирмами, такие как Дубна, Томск, Зеленоград, Санк-Петербург (они же и

ТВЗ), Жуковский, Черноголовка, Королев, Обнинск, Реутово, Фрязино, Академгородок, Кольцово в Новосибирской области и др. К сожалению, руководство страны, ориентируя народнохозяйственный комплекс на ускорение темпов инновационного развития, занимает в последние годы противоположную позицию по отношению к наукоградам и ОЭЗ, сводя практически к нулю государственную финансовую поддержку уже существующих инновационных центров¹.

Важным вкладом университетов России в инновационную деятельность может стать развитие на их базе системы корпоративного образования, предполагающего дополнительное образование за счет средств заказчика образовательных услуг, привлечение его производственной базы и специалистов. По сути, это возрождение на новом этапе и в новых условиях прекрасно зарекомендовавшей себя отечественной системы Физтеха. Корпоративное образование в области инновационных технологий преследует две важнейшие цели: а) подготовку профессиональных кадров для всей цепочки создания и трансферта новых технологий; б) привлечение средств потенциальных работодателей и корпораций в систему высшего образования.

Некоторые российские университеты пришли к форме сотрудничества с предприятиями, получившей название «стратегическое партнерство». Такая форма, значительно развивающая известную систему московского Физтеха (базовых кафедр), реализована в последние годы в Санкт-Петербурге, где Электротехнический университет организовал стратегическое партнерство с ведущими радиоэлектронными предприятиями. Интересная инновационная система создана МИЭТом (Зеленоград). Во многих вузах страны реализуются различные реформаторские идеи.

1. Из выступления главы города Дубна Московской области В.Э. Прохора на Всероссийской научно-практической конференции «Принципы и механизмы формирования национальной инновационной системы Российской Федерации», «Особая экономическая зона “Дубна”». 2–3 декабря 2010 г.

Так, например, развитие Университета «Дубна», созданного изначально как исследовательский, ведется за счет создания стратегических связей с крупными научными и производственными предприятиями области. Роль стратегических партнеров состоит в формировании запроса на тех или иных специалистов и участия в их подготовке. Стратегическими партнерами Университета «Дубна», с которыми в настоящее время заключены договоры о совместной деятельности по подготовке и переподготовке кадров, являются: международная межправительственная организация Объединенный институт ядерных исследований (ОИЯИ – крупнейший международный научный центр, ведущий фундаментальные и прикладные исследования по ядерной физике, физике конденсированных сред и физике элементарных частиц высоких энергий); ОАО «Приборный завод “Тензор”»; ОАО МКБ «Радуга»; ЗАО НЦП «Аспект»; ООО «Компания Контакт»; ООО «Люксофт»; ОАО «Дубна – система»; ОАО НПО «Транскомсофт»; ООО «Астрософт»; компания SAS; компания National Instruments; корпорация ORACLE и другие².

Заслуживает внимания разработка и реализация совместных проектов дубнинского университета и особой экономической зоны «Дубна». По одному из ведущих проектов дубнинский университет активно сотрудничает с особой экономической зоной в подготовке специалистов для компаний-резидентов ОЭЗ. Для этой цели было создано некоммерческое партнерство кадрового обеспечения – Открытый университет информационных технологий, включающий в себя на сегодня более 10 различных вузов России и порядка 15 компаний – резидентов ОЭЗ, градообразующих предприятий и даже предприятий окрестных городов.

Схема организации целевой подготовки кадров для своих магистров и специалистов по заказу компаний уже от-

2. Справочник резидента особой экономической зоны «Дубна» // Сборник документов. № 4. Дубна. 2010.

работана, более того, она вышла за пределы данного региона: ежегодно набираются и обучаются более 50 бакалавров из 17 различных вузов России. Организация специализированных семинаров для магистров и для сотрудников компаний-резидентов осуществляется на двусторонней основе. С одной стороны, семинары проводят профессора университета, с другой – привлекаются представители, руководители компаний, которые выступают на семинарских занятиях с презентациями работ, рассказывают о содержании и потребностях своих бизнес-проектов, для того чтобы вовлечь в эту среду студентов разных уровней обучения.

Сегодня у компаний ОЭЗ есть возможность совместно с университетом набрать группу магистров (бакалавров) из любого другого вуза с целью подготовки их по новым специальностям. Занятия в этой группе проводятся как силами сотрудников компании, так и приглашенными профессорами профильных вузов. Таким образом, созданный университетом на территории ОЭЗ «Дубна» центр подготовки и переподготовки кадров играет роль координирующего центра как в вопросах образования и трудоустройства студентов и аспирантов университета, так и в вопросах переподготовки специалистов организаций-резидентов и развития инновационной деятельности.

Включение образования в цепочку инновационного развития «образование – научные исследования – инновационный продукт – рынок» успешно осуществляется на территории Томской области. Уже более десяти лет там ведутся работы над реализацией именно этой модели инновационного развития. Создана региональная инновационная система, которая суммирует интересы образования, науки и бизнеса. Так, например, система проектного обучения, развиваемая в томских университетах, позволяет формировать ежегодно до 50 инновационных компаний выпускниками томских университетов. А с принятием нового закона о возможности образования сети инновационных предприятий при вузах процесс подготовки высокопрофессиональных кадров может

начаться уже со студенческой скамьи, что должно привести к двукратному ускорению формирования предприятий малого инновационного бизнеса и последующего их перехода в разряд средних и крупных предприятий. Яркой иллюстрацией слияния интересов образования, науки и бизнеса может служить тот факт, что Томская область генерирует около 500 патентов в год, из них 10% уходит в глубокую переработку, в создание предприятий. Кроме того, заказы бизнеса на НИОКР в Томской области достигают 10%, и это выше мировых показателей.

Для решения задачи «трансформации традиционного университетского образования в соответствии с требованиями XXI века» в Томской области разработана модель научно-образовательного инновационного консорциума. Его реализация позволит объединить ресурсы шести томских университетов, институтов РАН, крупных инновационных предприятий (в том числе резидентов особой экономической зоны Томской области) в подготовке кадров, проведении научных исследований и разработке новых технологий и продуктов и выводу их не только на российский, но и мировой уровень.

По прогнозным оценкам (даже неоптимистическим), создание консорциума обеспечит региону в течение 2009–2013 гг. удвоение НИОКР, подготовку не менее 5 тыс. специалистов мирового уровня по межвузовским программам, создание 3 тыс. новых рабочих мест в инновационном секторе экономики и внедрение инновационных технологий с объемом реализации не менее 10 млрд руб.³

В группу российских вузов-лидеров с высоким уровнем активности взаимодействия их с инновационными предприятиями входит Пермский государственный технический университет (ПГТУ). Наиболее развитой формой сотрудничества ПГТУ и промышленных предприятий является

3. Тематическое приложение к еженедельнику «Экономика и жизнь» № 37. Томская область – территория инноваций.

подготовка квалифицированных специалистов и обеспечение предприятий специалистами требуемой квалификации, включая их переподготовку и повышение квалификации. Благодаря установившимся долгосрочным партнерским отношениями с вузом промышленные предприятия осуществляют многоступенчатый отбор молодых специалистов через производственную практику и преддипломное проектирование. По инициативе предприятий открываются новые специальности.

Еще одной формой взаимодействия вузов и инновационно активных предприятий являются филиалы выпускающих кафедр, которые могут рассматриваться в качестве прообраза совместных научно-исследовательских подразделений и обладают значительным потенциалом для обеих сторон. В настоящее время в ПТГУ функционирует более 20 филиалов кафедр, позволяющих задействовать в исследовательском процессе научно-производственную базу и информационные ресурсы предприятий-партнеров.

На сегодняшний день основным мотивом со стороны предприятий к созданию подобных подразделений является желание подготовить квалифицированные кадры «для себя». Но ведутся и прикладные разработки в интересах промышленности. В качестве примеров успешных инновационных проектов можно выделить следующие: «Автоматизация и информатизация энергетического комплекса ООО «ЛУКОЙЛ-ПНОС» (внедрены на предприятиях корпорации «ЛУКОЙЛ», «Технология изготовления оптоволокна» (внедрена на ОАО «Пермская научно-производственная приборостроительная компания») и др.

Можно только приветствовать повышенное внимание Правительства Российской Федерации в последние годы к вопросам модернизации высшего профессионального образования, в частности консолидации государственных ресурсов на развитие имеющихся и вновь создаваемых федеральных вузов и федеральных исследовательских вузов и ориентацию их научной деятельности на разработку технологий, востре-

бованных реальным сектором экономики. Однако, к сожалению, это происходит на фоне снижения объемов финансирования гражданской науки (за последний год на 7,5 млрд руб., фундаментальной — на 5,1 млрд руб.)⁴, наукоградов, особых экономических зон, технопарков — уже созданных точек инновационного роста, где уже собраны нужные кадры, что приведет к существенному замедлению темпов модернизации экономики в целом.

4. Финансирование науки и инноваций в России: состояние, проблемы, перспективы. ИП РАН. 2010. С. 17.

Э.Д. Матвиевская

кандидат экономических наук

СПЕЦИФИКА ОБРАЗОВАНИЯ ОЭЗ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЕ

Первые свободные экономические зоны в постсоциалистических странах Центральной и Восточной Европы появились в период 80-х годов XX в. В основном они ориентировались на свободное предпринимательство, располагались в районах с развитой системой коммуникаций и наибольшими проблемами с безработицей и преимущественно имели характер экспортно-производственных зон.

Так, в **Польше**, именно в течение 80-х годов, был принят ряд правительственных постановлений, которые способствовали созданию свободных экономических зон, в том числе принятый в 1989 г. таможенный акт, после которого к маю того же года уже было выдвинуто около 20 проектов по созданию свободных экономических беспошлинных зон в ряде городов и пунктов, являющихся либо портами, либо железнодорожными или автодорожными пограничными переходами на западной границе страны. Эти зоны могли охватить значительную территорию страны.

В течение 1995–1997 гг. в Польше было создано 17 ОЭЗ, из которых реально функционирующих осталось всего 14 объектов. Для привлечения в эти зоны инвесторов было установлено, что на 10 ближайших лет они полностью освобож-

даются от подоходного налога, а на последующие 10 лет — на 50%. Некоторые региональные власти освобождали инвесторов от выплаты местных налогов. В некоторых ОЭЗ устанавливался минимум вложенного капитала и численности занятых на их производстве для вхождения в зону. Некоторые ОЭЗ в Польше состояли из нескольких субзон. Иностранные инвесторы достаточно активно включились в деятельность польских ОЭЗ, при этом только в шести из них были даны гарантии на то, что условия хозяйствования на их территории не будут изменяться в течение ближайших 20 лет.

В 1997 г. в одиннадцати ОЭЗ вступила в силу оговорка, что условия хозяйствования в них могут быть изменены в сторону приоритета норм Европейского союза после присоединения Польши к ЕС. Так, эксперты ЕС считали, что диапазон налоговых льгот в Польше слишком широк, что сроки предоставления льгот слишком длительны, а территории ОЭЗ слишком раздроблены. В середине 1999 г. правительством Польши было вынесено решение, что страна не будет создавать новые ОЭЗ и расширять площади уже существующих, однако приобретенные права инвесторов будут сохранены. Разрешения на деятельность в ОЭЗ выдавались уже только до 2000 г., а в 2001 г. разрешения на деятельность выдавались только в тех зонах, где уровень безработицы был в два раза выше, чем в среднем по стране. С 2002 г. вхождение новых инвесторов в ОЭЗ Польши уже в принципе стало невозможным.

В ходе заключительных переговоров о вхождении Польши в ЕС было принято компромиссное решение, позволяющее максимально учесть ранее приобретенные права инвесторов в ОЭЗ и обеспечить бесперебойное функционирование конкуренции на едином рынке. Польше удалось продлить время функционирования своих ОЭЗ до 2017 г., чтобы избежать высоких компенсаций инвесторам за несоблюдение условий первоначального договора. В настоящее время в ОЭЗ Польши осуществляют свою хозяйственную деятельность около 360 иностранных компаний с объемом инвестиций свыше 2,7 млрд долл. Ими создано более 40 тыс. новых рабочих мест.

В качестве примера можно привести ОЭЗ в г. Катовице. Эта зона состоит из 4 субзон. Для того чтобы получить освобождение от налогов в первые 10 лет и 50%-ную льготу на последующие 10 лет, в этой зоне надо было вложить капитал минимум в 2 млн евро. На конец 1999 г. эта зона привлекла наибольший объем капитала – 864,4 млн долл. Крупнейшими (500 млн долл.) были инвестиции, вложенные в завод по производству автомобилей «Опель» фирмой «Дженерал моторс».

Создание СЭЗ в Венгрии рассматривалось как один из важнейших элементов новой экономической политики, направленной на усиление конкурентоспособности венгерской экономики. Реальный путь для создания таких зон открылся после принятия в 1988 г. Закона об иностранных инвестициях, который одновременно регламентировал и деятельность совместных предприятий. Уже в середине 1989 г. в Венгрии было зарегистрировано 620 таких предприятий, из них 40 объектов действовало на территории формирующихся свободных экономических зон (СЭЗ). Эти предприятия имели налоговые льготы. Правительство Венгрии освобождало инвесторов в СЭЗ от таможенных пошлин, тарифов и сборов.

Однако в силу объективных причин СЭЗ, созданные в конце 80-х – первой половине 90-х годов, оказались экономически слабыми и малоэффективными, ибо их основной целью было увеличение объема экспорта, в результате чего их связь с национальной экономикой оказалась весьма шаткой. Мешала также неотработанность всей организационной системы, слабость экономики, большие внешние долги Венгрии.

Ситуация улучшилась, когда со второй половины 90-х годов XX в. в Венгрии начался экономический подъем и переориентация внешнеэкономических связей страны на страны ЕС. В настоящее время в Венгрии насчитывается примерно 125 СЭЗ. В последний период в стране создаются в основном экспортно-производственные зоны (ЭПЗ), которые по-венгерски получили название свободных промышленных и торговых зон. В отличие от других стран в Венгрии местоположение этих зон определяли не государственные органы,

а сама инвестирующая компания. Основная часть этих зон расположилась вдоль автомагистрали Будапешт — Вена, к юго-востоку от Будапешта — на транспортных путях общенационального значения и в самом Будапеште. В январе 1999 г. было принято решение, что для создания очередной зоны требуется разрешение Министерства финансов и территория минимум, 2 км².

Экспортно-производственные зоны Венгрии в основном специализируются на производстве технически сложной продукции. В них привлечены инвестиции таких известных во всем мире транснациональных компаний, как «Ауди», «Опель», «Ай Би Эм», «Нокиа», «Филипс», «Флектроникс», действуют и филиалы этих компаний. Все эти компании получают лицензии для работы в ЭПЗ Венгрии, на основе которых им предоставляются одинаковые права. Компании, осуществляющие свою деятельность в таких зонах, пользуются свободным таможенным, внешнеторговым и валютным режимом. От таможенного обложения и НДС освобождается не только ввоз комплектующих, но также машин и оборудования, предназначенных для производственных целей. Иностранные фирмы могут иметь счета в иностранной валюте. Создание ЭПЗ в Венгрии в значительной мере стали катализаторами роста экспортной торговли и модернизации экономики страны в целом.

Чехия приступила к созданию СЭЗ в период 90-х годов, уже предварительно изучив опыт других европейских стран, и Евросоюза в целом. Сначала в Чехии стали создаваться свободные таможенные зоны. Эти зоны создавались преимущественно в речных портах, аэропортах, на пересечениях железнодорожных магистралей и использовались для расширения экспортной торговли.

Начиная со второй половины 1990-х годов функции свободных таможенных зон были расширены, и в них была разрешена производственная деятельность. Чехия приступила к реализации программы поддержки инвесторов, которые готовы были создавать «с нуля» новые предприятия с одновременным

созданием и инфраструктуры в наиболее важных для нее отраслях. Инвесторы могли беспошлинно ввозить в страну техническое оборудование и были освобождены от уплаты НДС.

В конце 1990-х годов в Чехии начали создаваться промышленные парки, которые в конечном итоге стали самым распространенным типом СЭЗ. Этот вид зон явился территориальным образованием, где разворачивались новые производства для внутреннего рынка и экспорта, которые одновременно способствовали развитию отдельных регионов и страны в целом. В Чехии было создано около 60 таких промышленных парков, из которых 46 создавались с помощью государства. По типу своей деятельности они фактически являются разновидностями экспортно-производственных зон.

Только за период 1998–1999 гг. отдельным городам на создание таких зон было выделено дотаций на сумму 600 млн чешских крон. Эту программу осуществляет Министерство промышленности и торговли ЧР совместно с Агентством по поддержке иностранных инвестиций «ЧехИнвест». Начали предоставляться также дотации на выплату процентов по банковским кредитам инвесторов.

Такую финансовую поддержку могут получить только зоны, имеющие площадь более 10 га. В целом государственная поддержка явилась одним из главных условий успешного функционирования в Чехии экспортно-промышленных зон. Большой интерес Чехия проявляет к созданию технологических парков, создание которых началось еще с первой половины 1990 годов. В настоящее время их около 10, но они находятся в разной степени готовности, так как для их создания требуется 15–20 лет напряженнейшей работы. В 2002 г. было принято решение о создании технологического парка в Праге с помощью шведской инвестиционной компании «ИКАНО».

Словакия активизировала процесс создания свободных экономических зон на своей территории только в начале наступившего столетия. В конкурентной борьбе за иностранного инвестора она, таким образом, оказалась не в самом лучшем положении.

Однако правительство Словакии с помощью экспертов Евросоюза прилагает большие усилия по созданию в стране промышленных парков, где используются нормы законодательства этой организации, а зачастую и ее непосредственная материальная помощь.

В настоящее время в городах, прежде всего Восточной Словакии, ведется активное строительство промышленных парков. Самый известный из них находится южнее г. Кошице в поселке Кехнец, где уже несколько лет функционируют совместное словацко-американское предприятие «Мелекс Словакия» и бельгийская компания «Билбос».

В г. Гуменне в 2003 г. было подписано соглашение с Европейским союзом о строительстве промышленного парка, на нужды которого Евросоюзом было выделено около 2 млн евро. Эти средства были предназначены прежде всего на создание инфраструктуры, а также на подготовку участка для строительства промышленных предприятий. Общая площадь этого парка должна составить около 5 га.

В **Болгарии** существует шесть свободных экономических зон (СЭЗ). Крупнейшей из них является «Свободная зона – Русе LTD». Ее мощность больше, чем суммарная мощность остальных пяти зон. В денежном выражении ее оборот составляет около нескольких сот миллионов долларов в год. Преимуществом этой зоны является ее удобное географическое положение на границе Евросоюза с Россией: это порт Русе на Дунае, который является важным пунктом товарообмена между Россией, Украиной, с одной стороны, и Болгарией и другими европейскими странами – с другой.

Свободная зона «Русе» была создана в 1988 г. Сроки ее существования не оговаривались. Грузы, пребывающие на ее территорию, не облагаются налогами и пошлинами. Таможенные сборы осуществляются только при выходе груза за пределы зоны. Площадь данной зоны составляет 180 га и имеет большие резервы для увеличения. У СЗ «Русе» имеется также выход на авто- и железнодорожные магистрали.

Семь фирм вложили свои инвестиции в создание данной зоны: три фирмы из Греции, две из Израиля, по одной из США и России. Московская фирма разместила здесь производство лекарственных препаратов. На территории зоны расположен также склад хранения нефтепродуктов российской компании «ЛУКОЙЛ». Пользователями складских услуг СЗ «Русе» являются более 200 фирм. Эта СЗ является закрытым акционерным обществом с участием государства. Предполагается, что в дальнейшем она станет открытым акционерным обществом со 100%-ной приватизацией.

В Румынии к середине первого десятилетия XXI в. создано шесть свободных экономических зон (СЗ). С апреля 2003 г. в причерноморском порту Констанца также создана СЗ, именуемая «свободным портом». Основной целью создания СЗ в Румынии было привлечение крупных иностранных инвесторов. Для ее реализации в СЗ Румынии установлены определенные льготы. Так, в указанных зонах налог на прибыль взимается в размере 5%, в то время как в стране в целом он установлен на уровне 25%. При операциях предприятий, находящихся внутри СЗ, между собой, а также с предприятиями других СЗ страны и при экспорте их товаров они освобождаются от уплаты НДС и акцизов.

Кроме того, в Румынии по закону отменена уплата таможенных платежей на средства транспорта и товары иностранного происхождения, предназначенные для использования внутри зоны; на румынские материалы, предназначенные для строительства и реконструкции внутри самих свободных зон, а также на румынские материалы и различные принадлежности, используемые внутри зон для производства товаров. От уплаты таможенных пошлин освобождаются также товары, которые транспортируются из одной зоны в другую в пределах страны, и товары, предназначенные на экспорт.

В СЗ Румынии предоставляется возможность репатриации прибыли и капиталов. Законные финансовые операции могут осуществляться в свободно-конвертируемой валюте, акцептованной Национальным банком Румынии. Заработная

плата иностранному персоналу, задействованному в СЗ Румынии, может выплачиваться как в местной валюте, так и в конвертируемой. Существуют и другие льготы.

Правительственной организацией, призванной координировать создание и функционирование СЗ, является Генеральная дирекция свободных зон при Министерстве транспорта, строительства и туризма. Для управления СЗ создаются специальные администрации, которые действуют как национальные компании или корпорации, в соответствии с законом. При этом государство в лице соответствующего министерства является либо единственным акционером, либо держателем контрольного пакета акций.

И.Г. Мальцева

кандидат экономических наук

**РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ
НЕОБХОДИМОГО ОБЪЕМА ИНВЕСТИЦИЙ
В НЕФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР (НА ПРИМЕРЕ
СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА)**

В последние годы набирает актуальность проблема финансирования модернизационных процессов в нефинансовом (реальном) секторе экономики России. Это указывает на необходимость определения объема инвестиций, требуемых для достижения данной цели. Кроме того, следует определить и то, из каких источников будет финансироваться требуемый объем инвестиций.

Для осуществления расчетов была разработана методика, которая позволяет определить объем и структуру финансовых потоков в различных видах экономической деятельности и на этой основе произвести оценочные расчеты, которые позволяют промоделировать:

а) необходимый уровень инвестиций в виде экономической деятельности, которые требуется осуществить для достижения целевого объема выпуска (на основе модели, устанавливающей взаимосвязь между темпами роста выпуска, валовой добавленной стоимости и инвестиций);

б) необходимый объем источников финансирования инвестиций;

в) целевую структуру финансовых потоков и финансовых показателей в видах экономической деятельности.

Для иллюстрации предлагаемой методики был рассмотрен вид экономической деятельности «Сельское и лесное хозяйство» (раздел А ОКВЭД). Основными балансами, которые позволяют охарактеризовать финансовое состояние в этом виде деятельности, является форма 1 (бухгалтерский баланс), форма 2 (отчет о прибылях и убытках) и финансовый баланс (баланс финансовых потоков). При этом, если форма 1 позволяет оценить общее финансовое состояние предприятий данного вида деятельности по запасу (остатку), то форма 2 позволяет проанализировать структуру выручки и уровень рентабельности (по потоку). Баланс финансовых потоков, составляемый на основе форм 1–2 и другой информации Росстата, позволяет проанализировать структуру источников и направлений использования финансовых ресурсов предприятий (инвестиций, сбережений и других финансовых потоков).

Анализ показателей формы 2 (выпуска или выручки) и финансового баланса (инвестиций в основной капитал и сбережений) позволяет построить модель взаимосвязи между реальными темпами роста выпуска (продефлированными на индекс-дефлятор валовой добавленной стоимости – ВДС в соответствующем виде деятельности) и реальными темпами роста инвестиций. При этом, используя обозначенные в программных документах темпы роста выпуска, при помощи модели и используя целевой уровень отношения инвестиций к ВДС (для осуществления модернизации необходимо, чтобы он на протяжении длительного периода составлял порядка 30%), можно определить целевые темпы роста и объем инвестиций (при этом дефлятор ВДС и дефлятор инвестиций остается неизменным). Источниками информации для составления финансовых балансов сельского хозяйства (формы 1–2 и финансовый баланс) послужили данные Центральной базы статистических данных и другие данные Росстата.

Финансовое состояние сельского и лесного хозяйства России

Состояние финансовых балансов сельского и лесного хозяйства можно охарактеризовать следующим образом.

■ Горизонтальный анализ баланса (формы 1) показывает, что он практически неликвиден: за период 2002–2009 гг. наиболее срочные обязательства превышали наиболее ликвидные активы, краткосрочные пассивы – быстро реализуемые активы, а долгосрочные обязательства – медленно реализуемые активы. При этом только 4 группа активов и пассивов была относительно удовлетворительна: собственный капитал (раздел III пассива) ненамного превышал величину внеоборотных активов (раздел I актива).

■ В составе пассива баланса очень быстрыми темпами увеличивалась задолженность, и особенно краткосрочная: в период с 2002 по 2009 г. ее общий объем возрос с 89,8 млрд руб. до 10168,4 млрд руб. Показатель отношения долга к выручке увеличился за аналогичный период с 19 до 853%.

■ Коэффициенты маневренности и автономии, характеризующие соответственно финансовое состояние и финансовую устойчивость, характеризовала разнонаправленная динамика. Так, если коэффициент маневренности возрастал (с 0,013 до 0,671 в период с 2002 до 2009 г., что может характеризоваться положительным образом), то коэффициент автономии снижался с 0,58 до 0,38 за аналогичный период, при оптимальном уровне 0,6. То есть на фоне роста задействования финансовых ресурсов наблюдалось снижение финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий.

■ Подобная ситуация развивалась на фоне низкой, по некоторым годам – отрицательной, рентабельности (ее средний уровень по чистой и нераспределенной прибыли за исследуемый период составил 4,5%), что указывает на необходимость постоянной политики субсидирования процентных ставок по кредитам, осуществляемой Россельхозбанком

в размере более 50% суммы платежей по процентам, при том, что в Россельхозбанке процентная ставка, с учетом гос-субсидии, составляет более 9% годовых¹.

■ Износ основных фондов снизился незначительно: если в 2004 г. он составил 46,6%, то в 2009 г. – 42%, а их полная стоимость за соответствующий период возросла в 1,8 раза.

■ Структура финансовых потоков (финансового баланса) характеризуется, с одной стороны, чрезвычайно высокой зависимостью от привлеченных ресурсов, доля которых в источниках финансовых ресурсов достигла в период с 2002 по 2009 г. в среднем 90,5%, тогда как доля собственных средств – 6,5%. Из них доля прибыли составила лишь 4,3%. При этом доля бюджетных средств составила 14,1%, причем 10% приходилось на долю региональных бюджетов, и только 4,1% – на долю федерального бюджета. Подавляющую часть в структуре источников финансовых ресурсов составили кредиты банков (75,5%), из которых 75,2% пришлось на кредиты российских банков, и только 0,3% – на кредиты иностранных банков. Доля прямых инвестиций была крайне низка (0,5%) даже по сравнению с другими источниками финансирования (долговые ценные бумаги – облигации), доля которых составила 0,9%.

■ На фоне высокой зависимости от бюджетного и долгового финансирования структура направлений использования финансовых ресурсов далека от оптимальности. Финансовые ресурсы сельскохозяйственных предприятий расходуются по следующим направлениям: в среднем за исследуемый период только 15,3% потока используется на обслуживание воспроизводственного процесса (из них 8,6% приходится на инвестиции в основной капитал, 6,1% – на прирост материальных оборотных средств и 0,5% – на прирост средств на расчетных и текущих счетах). 84,7% средств направляется на финансовые вложения и другие источники вложения средств. Из них только 4,3% представляют собой финансовые

1. По данным «РБК Кредит».

вложения, согласно официальным данным. Остальная часть финансового потока (80,5%) выводится по другим направлениям и может быть связана с утечкой и вывозом капитала в различных формах, применением «серых» схем и т.п.

■ Расчеты показывают, что между темпами роста выручки (выпуска) и инвестиций в основной капитал существует очень высокая взаимосвязь (коэффициент R-квадрат составляет 91,3%). По имеющимся данным удалось составить уравнение, связывающее эти два показателя, которое описывает их взаимозависимость как $y = -0,32 + 1,33x$, где y – темпы роста выпуска (выручки), а x – темпы роста инвестиций.

■ При этом темпы роста выпуска и инвестиций характеризовались крайней неравномерностью: темпы роста инвестиций в благополучный период с 2004 по 2007 г. составили 109,5% – 143%, а темпы роста выпуска за период 2002–2009 гг. находились в пределах 99,9 – 103,3%, и только в 2008 г. они достигли 110,8%.

■ Для оценки необходимого уровня инвестиций были использованы целевые ориентиры Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг., согласно которой, в данный период, среднегодовые темпы роста объема производства (выпуска) должны составить 4%. Данные целевые ориентиры были применены к периоду 2002–2009 гг. для оценки необходимого объема выпуска и инвестиций (при их целевом уровне 30% от ВДС). Оценки показывают, что, если бы, начиная с 2003 г., при аналогичном уровне дефлятора выпуска (ВДС) темпы роста выпуска составили бы 104% ежегодно, то к 2009 г. объем выпуска по сравнению с его фактическим значением увеличился бы на 42,1%. Однако для достижения этого объема потребовалось бы увеличение объема инвестиций на 74,7% при сохранении равномерных темпов их ежегодного роста на уровне 104,5%.

■ Вместе с тем анализ баланса инвестиций по источникам их финансирования указывает на то, что для достижения

подобного объема инвестиций должна быть изменена его структура в пользу большего использования привлеченных средств для осуществления капиталовложений, т. е. в структуре долгового финансирования необходимо увеличить долю долгосрочных кредитов. Кроме того, оценки показывают, что для достижения целевого уровня финансирования объема инвестиций уровень рентабельности недостаточен. Он должен быть в 1,5–2 раза выше и находиться на уровне 9,1%, а не 4,5% (по нераспределенной прибыли).

Выводы

1. В сельском и лесном хозяйстве России назрела необходимость проведения модернизационных процессов, которые должны привести к повышению темпов роста выручки (выпуска) (более чем на 40%) и рентабельности (в 2 раза). Это возможно осуществить только при увеличении объема инвестиций на 70–80%. Современное состояние финансовых балансов сельского и лесного хозяйства неудовлетворительно. Оно характеризуется чрезвычайно высокой зависимостью от долгового финансирования при нецелевом использовании полученных средств (особенно в докризисный период 2004–2007 г.). Очевидно, что в краткосрочной перспективе данная ситуация останется практически неизменной – притом, что в кризисный период она характеризовалась снижением уровня вывоза капитала и инвестиций.

2. Следует отметить, что концепции и стратегии развития отечественного сельского хозяйства не разработано до сих пор. Единственным крупным документом является Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг. Низкая доля средств федерального бюджета в источниках финансовых ресурсов и недостаточный уровень субсидирования процентных ставок указывает на необходимость активизации государственной политики и поддержки данного вида деятельности.

3. Преодолеть противоречие между высокой потребностью в инвестициях и их нецелевым использованием возможно при создании и соблюдении четких стратегических ориентиров развития сельского и лесного хозяйства, внедрением высокоэффективных систем мониторинга за их финансовым состоянием (включая мониторинг крупнейших предприятий).

Л.А. Немова

кандидат экономических наук

ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОЭЗ В УСЛОВИЯХ ДЕЙСТВИЯ РЕЖИМОВ ВТО

Опыт различных стран, которые уже проходили процессы адаптации к режимам ВТО после вступления в эту организацию, свидетельствует о том, что вступление России в ВТО будет неизбежно оказывать влияние на условия функционирования ОЭЗ, и в частности технико-внедренческих зон. В сравнительном исследовании такого опыта, осуществленном экспертами Всемирного банка, Международной финансовой корпорации и Международного банка реконструкции и развития, сформулирован следующий вывод: «В ближайшем десятилетии в связи со вступлением в полную силу соглашений ВТО будут происходить фундаментальные изменения в функционировании особых экономических зон»¹. (Исследование опубликовано в 2008 г. под названием «Специальные экономические зоны. Функционирование, уроки и выводы для дальнейшего развития».)

Чем обоснована подобная оценка влияния ВТО на функционирование ОЭЗ? Вывод международных экспертов не покажется преувеличением при адекватном понимании целей,

1. Special Economic Zones: Performance, Lessons Learned and Implications for Zone Development. FIAS, The World Bank Group. Washington DC. April 2008. P. 13. ifcext/fias.nsf/.../SEZs+report_April2008.pdf

принципов и механизмов деятельности Всемирной торговой организации. В статье целесообразно отметить хотя бы самые основные характеристики этой деятельности.

В многочисленных зарубежных и некоторых отечественных исследованиях показано, что в современных условиях ВТО играет ключевую роль в регулировании современных мирохозяйственных связей и оказывает растущее влияние на развитие мирового хозяйства и экономику отдельных стран. (153 государства являются членами этой организации и, соответственно, подчиняются ее договорам и режимам. Для сравнения: в ООН состоят 192 государства, а признаваемая достоверной экономическая статистика поступает примерно из 180 государств.)

В названии ВТО отражена только одна сфера деятельности – международная торговля. На самом деле ВТО – это очень сложная и развернутая система регламентации не только торговли, но также инвестиций и экономической политики отдельных государств. Принципы деятельности ВТО, ее структура и механизмы нацелены на последовательную и масштабную либерализацию торговых и инвестиционных режимов. Они также нацелены на устранение нетарифных барьеров, а это предполагает сокращение государственной регламентации частнопредпринимательской деятельности, и в целом – уменьшение вмешательства государства в хозяйственные процессы и социальную сферу.

Система ВТО включает целый ряд Соглашений:

- GATT (ГАТТ, Генеральное соглашение по тарифам и торговле);
- GATS (ГАТС, Генеральное соглашение по торговле услугами);
- TRIPS (Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности);
- TRIMS (Соглашение по инвестициям);
- Соглашение по сельскому хозяйству;
- Текстильные соглашения;
- Соглашения по субсидиям;

- Соглашения по антидемпинговым мерам;
- Соглашения по финансовому рынку;
- SPS (Соглашение о санитарных и фитосанитарных мерах);
- ТВТ (Соглашение о технических препятствиях торговле).

Самый главный принцип, который закреплен в соглашениях ВТО и внедряется с их помощью, — это принцип равенства всех инвесторов и производителей, т. е. равенство инвесторов иностранных и национальных, государственных и частных. Соответственно, любые меры поддержки и стимулирования почти любого вида деятельности в странах — членах ВТО (за исключением особо оговоренных в двусторонних и многосторонних соглашениях) должны равным образом применяться или, напротив, не применяться в отношении иностранных и национальных компаний, государственных и частных структур. После вступления страны в ВТО этот принцип начинает внедряться с той или иной скоростью (при некоторых, как правило, временно действующих исключениях) в большинстве сфер хозяйственной деятельности и в системах экономического и социального регулирования и внутри зон, и за их пределами.

С точки зрения функционирования ОЭЗ (а в общем-то и всей национальной экономики) особенно важно, что ВТО устанавливает для стран-членов определенные общие правила поведения государства и общие принципы и границы осуществления государственной политики в экономике и социальной сфере.

При вступлении в ВТО страны — соискатели статуса члена ВТО ведут переговоры и подписывают соглашения с теми государствами, которые уже имеют такой статус. Подписанные в рамках ВТО международные договоры обладают верховенством над национальными законами. Подписав такие соглашения, правительство страны принимает на себя обязательства выполнять их требования и при этом устранять из национального законодательства те нормы, а из практики

государственного регулирования те механизмы, которые становятся несовместимыми («incompatible») с принципами и режимами ВТО.

ВТО и специальные условия функционирования ОЭЗ

Следует отметить, что в соглашениях ВТО отсутствуют прямые указания на системы льгот и стимулов, применяемых в процессе создания и развития особых экономических зон. Однако эксперты и консультанты многочисленных международных организаций, тесно взаимодействующих с системой ВТО (ВБ, МВФ, МФК, МБРР, Международная консультативная служба по инвестиционному климату, а также крупнейшие консалтинговые фирмы), делают однозначный вывод, который формулируется примерно следующим образом: «Многие положения соглашений ВТО напрямую затрагивают системы льгот и стимулов, действующих в ОЭЗ, и делают их нелегитимными» (Special Economic Zones, *op cit*, p. 51). Нелегитимными — значит незаконными и запрещенными для использования в странах — членах ВТО.

Целый ряд льгот, преференций и стимулов, которые предоставляются резидентам особых экономических зон, полностью или частично попадают в список запрещенных или спорных мер поддержки (Prohibited and Actionable Subsidies). Само определение запрещенных мер трактуется довольно широко и расплывчато. «Запрещенные субсидии — это все те меры поддержки, применяемые в несельскохозяйственных отраслях экономики, которые используются для поддержки экспорта, а также меры по поддержке замещения импортных товаров товарами внутреннего производства» (p. 55).

В этом списке: выгодные для экспортеров схемы сохранения валютной выручки; льготные транспортные тарифы для экспортных поставок, более низкие, чем тарифы на внутренние перевозки; предоставление товаров и услуг производителям экспортной промышленной продукции на более

выгодных условиях, нежели для производства товаров для внутреннего потребления; освобождение от налогов или льготы по налогам и прочим сборам, особые льготы по страхованию в связи с экспортной деятельностью; экспортные кредиты на льготных условиях и т.п.

Определение так называемых спорных мер поддержки также является довольно широким и расплывчатым. (Практика показывает, что это дает возможность опытным экспертам трактовать их достаточно гибко, с учетом интересов заказчиков экспертных услуг.) «Спорные субсидии – это меры поддержки, предоставляемые в стране – члене ВТО, которые оказывают «отрицательное воздействие» на международную торговлю, поскольку они наносят ущерб какой-либо отрасли другой страны – члена ВТО, сводят на нет действие соглашений ВТО или наносят «серьезный урон» интересам другого члена ВТО».

Спорные меры поддержки не относятся к запрещенным, однако они могут быть запрещены по решению структуры ВТО, которая называется Комиссией по урегулированию споров (сокращенно – Суд ВТО). Основание для такого решения – официальная жалоба потерпевшей стороны. Пока что жалобы принимаются только от центрального правительства государства. Однако по настоянию ряда крупнейших рыночных стран, прежде всего США и Великобритании, ведутся переговоры о том, чтобы транснациональные корпорации также получили право напрямую обращаться в Суд ВТО с жалобами на правительство той или иной страны по поводу «отрицательного воздействия на международную торговлю» или «нанесения ущерба отрасли в другой стране – члене ВТО».

С нашей точки зрения, особого внимания заслуживают комментарии и рекомендации экспертов и консультантов ВБ, МФК и прочих близких к ВТО организаций по вопросу о соответствии принципам и соглашениям ВТО тех специальных экономических условий, которые традиционно создавались в различных странах для резидентов ОЭЗ. Как отмечалось выше, признаются несовместимыми с правилами ВТО все

те меры, которые можно интерпретировать как явные или скрытые формы субсидирования экспорта. Допустим, что пока для российских ТВЗ это не имеет принципиального значения. Однако при этом международные эксперты считают, что «отмену импортных пошлин и таможенных платежей для резидентов ОЭЗ также можно рассматривать как запрещенные экспортные субсидии, которые получают фирмы — поставщики материалов и оборудования для ОЭЗ» (р. 54).

Настораживают следующие утверждения: «Как запрещенные субсидии могут рассматриваться льготные тарифы на коммунальные услуги и льготы по арендным платежам»; «Не согласуются с правилами ВТО любые виды регулирования, которые обеспечивают действующим в ОЭЗ фирмам преференции при закупке и использовании сырья, деталей, комплектующих и оборудования местного производства».

В идеале, по правилам ВТО, импортные товары и услуги должны иметь равные условия доступа на внутренний рынок и равные условия участия в конкурсах на госзаказы и госзакупки. Следует отметить, что по этому вопросу между ведущими рыночными странами возникают серьезные противоречия и конфликты.

И еще одно утверждение: «...Режим особой экономической зоны не должен создавать особые преимущества какой-либо конкретной фирме, отрасли или группе интересов».

На основе воспроизведенных выше оценок и выводов международные консультанты формулируют следующие рекомендации относительно преобразований в системах стимулов, действующих в ОЭЗ (с. 54–55. Цитируется в переводе автора доклада):

«Используйте процесс создания или изменения режима функционирования зоны как возможность рационализировать системы налоговых стимулов. В идеале это должно привести к гармонизации налогов на резидентов ОЭЗ с налоговой политикой действующей на общенациональном уровне; или, по крайней мере, создавайте для предприятий зоны налого-

вый режим, сходный с тем, который действует для наиболее «продвинутых отраслей» (в тексте доклада — «*promoted industries*»). Согласно примерам лучшей практики, система налоговых стимулов должна поддерживать определенные виды деятельности в рамках общенационального налогового кодекса, а не действовать посредством применения специальных законов, как это делается, в частности, в режимах для особых зон.

Используйте режимы, применяемые в ОЭЗ, как инструменты продвижения демонополизации и дерегулирования в сфере телекоммуникаций и в прочих инфраструктурных отраслях. Создавайте систему стимулов с учетом соглашений ВТО. Наилучший путь — устранить любые обязательные требования по экспорту и предоставить предприятиям свободный доступ на внутренний рынок с уплатой соответствующих таможенных пошлин».

Международные эксперты также уделяют большое внимание рекомендациям по совершенствованию механизмов регулирования деятельности зон. Они отмечают, что значимость подобных реформ зачастую недооценивается, тогда как «ключевым аспектом успешного функционирования ОЭЗ является упрощение и упорядочение процедур утверждения инвестиционных проектов, предоставления иностранным гражданам разрешений на работу, отмена обязательных лицензий для импорта и экспорта» и т.п. Особенно подчеркивается целесообразность введения так называемых «автоматических» разрешительных процедур. Они строятся по принципу соответствия нескольким основным и четко сформулированным критериям. И в числе главных — отсутствие в инвестиционной заявке указаний на виды деятельности, включенные в так называемый «негативный» список не разрешенных в зоне видов.

Рекомендуется упростить процедуры выдачи второстепенных (их также называют дополнительными) разрешений: по пользованию землей и зданиями, по труду, охране здоровья и т.д. Считается целесообразным передать такие решения с уров-

ня министерств и ведомств на уровень управляющих структур в зонах. В целом рекомендации по внедрению эффективных (с точки зрения международных консультантов) процедур и институтов регулирования особых экономических зон также, вероятно, заслуживают почти дословного изложения. Однако формат данного доклада не позволяет это сделать.

Краткие выводы, касающиеся значения зарубежного опыта функционирования ОЭЗ в условиях действия режимов ВТО, заключаются в следующем.

- Необходимо изучать опыт функционирования ТВЗ в странах, которые уже имеют опыт трансформации регулирования ОЭЗ после вступления в ВТО. Причем интересен опыт разных стран: тех, которые еще находятся на разных стадиях адаптации ОЭЗ к новым требованиям (в особенности Китай, а также Бразилия, Чили, Израиль, Индия); и тех стран, которые уже давно живут в условиях совместимости с требованиями ВТО и в которых главным инструментом (моделью) инновационного развития являются технологические (инновационные) кластеры.
- В плане развития кластерного подхода, с нашей точки зрения, особый интерес представляет опыт Канады, где инициированные государством кластеры, с тем или иным успехом, действуют уже в течение 8–10 лет. А некоторые кластеры, выросшие по частной инициативе, но тоже активно поддерживаемые государством, начали формироваться порядка 15 лет назад и более. Важно то, что Канада имеет примерно равный с российским масштаб экономики (по объему ВВП), во многом сходна с Россией в природно-географическом и ресурсном отношении. Имеются определенные черты сходства в плане экономической структуры. Дополнительную ценность канадскому опыту придают особенности федеративного государственного устройства. Высокая степень финансово-экономической

децентрализованности канадской федерации обеспечивает возможности применять более разнообразный и гибкий инструментарий государственного участия в инновационном развитии при соблюдении режимов ВТО и НАФТА.

- Оценивать и сравнивать системы стимулирования, регулятивных процедур и институтов в ТВЗ и кластерах (как и в различных странах) в современных условиях действия режимов ВТО целесообразно не по критерию «лучше – хуже», а по критериям «возможно – невозможно», «можно – нельзя», учитывая при этом, что именно «можно» и что именно «нельзя» делать в течение периода адаптации к правилам ВТО и после его завершения.
- Важно также иметь в виду, что при формальном равенстве стран – членов ВТО некоторым из них удается обходить или даже нарушать установленные правила, не подвергаясь серьезным санкциям. Изучение подобного опыта также имеет большое практическое значение.

К.В. Хлебников
соискатель Института экономики РАН,
ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ
КАК ФОРМА ГЧП

Особые экономические зоны (ОЭЗ) — проверенный мировой практикой инструмент модернизации экономики, ускорения инновационных процессов, а также привлечения инвестиций в экономику страны. Целями создания «нового поколения» российских ОЭЗ¹ являются: развитие высокотехнологичных отраслей промышленного производства, генерирование и распространение технологических, продуктовых и прочих инноваций; совершенствование инженерной, транспортной и иной инфраструктуры; развитие материальной базы туризма и санаторно-курортной сферы. Одновременно ОЭЗ являются характерным примером практики государственно-частного партнерства (ГЧП). Здесь в рамках партнерства государство, во-первых, берет на себя обязательства по бюджетному финансированию инфраструктуры ОЭЗ; во-вторых, предоставляет резидентам ОЭЗ существенные налоговые и таможенные льготы; в-третьих, создает резидентам ОЭЗ благоприятный режим администрирования инвестиционной и хозяйственной деятельности; в-четвертых,

1. Имеются в виду ОЭЗ, создаваемые Правительством РФ на основе федерального закона от 22 июля 2005 г. №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (далее — Закон).

гарантирует защиту интересов резидентов ОЭЗ от неблагоприятных изменений в налоговом и ином законодательстве.

За период, прошедший с момента выхода 116-го ФЗ, сформирована обширная правовая база функционирования ОЭЗ (более 100 правовых актов); создана система управления ОЭЗ, учитывающая интересы Российской Федерации, субъектов РФ, муниципальных образований, частных инвесторов и резидентов ОЭЗ. К настоящему времени оформлены земельно-имущественные отношения на территориях ОЭЗ; в зонах развернуто и частично завершено строительство более 150 объектов инфраструктуры.

Однако на данный момент вклад ОЭЗ в инновационную модернизацию экономики России пока еще не соответствует первоначальным ожиданиям. Прежде всего это касается инвестиционного эффекта зон. Объем инвестиций, осуществленных резидентами ОЭЗ, находится примерно на уровне 10% от их объявленных инвестиционных планов. Значительно ниже ожидавшихся и объемы привлеченных в ОЭЗ иностранных инвестиций. Даже с учетом последствий кризиса 2008–2009 гг. этот итог выглядит достаточно проблематично. Между тем, проблема адекватности инвестиций поставленным задачам все более обозначает себя как ключевая на пути радикальной модернизации страны. Как отметил Президент РФ, модернизация страны потребует уровня инвестиций в экономику не менее 30–40% ВВП, что подтверждается опытом стран, совершивших технологический прорыв (Китай, Сингапур, Япония и Южная Корея). В России данный показатель пока остается на уровне 20%².

Примерно также обстоит пока дело и с инновационным эффектом зон. Техничко-внедренческие зоны изначально задумывались как инструмент формирования инновационной инфраструктуры для активной генерации инновационных продуктов и подъема научно-технического потенциала регионов. Однако до настоящего времени сложно решаются вопро-

2 20,4% по инвестициям в основной капитал (по данным за 2010 г.).

сы интеграции зон как хозяйственных систем в социально-экономические комплексы территорий, в частности в инновационные комплексы регионов. Пока ОЭЗ всех типов будут действовать как изолированные анклав, слабо воздействующие на то, что происходит вовне этих зон, их эффект для инновационной модернизации экономики страны будет незначительным.

Существенные резервы повышения эффективности функционирования ОЭЗ, в том числе и в инвестиционно-инновационном плане, кроются в более активном и целенаправленном использовании инструментов государственно-частного партнерства. В этом плане ОЭЗ являются своеобразным полем для реализации самых продуктивных инициатив ГЧП, отвечающих требованиям современного этапа развития российской экономики. Хотя практика ГЧП с момента становления системы ОЭЗ декларировалась как одно из условий успешной реализации этого института модернизации российской экономики, полного представления о целях и инструментах ГЧП, специфически характерных именно для ОЭЗ, так и не сложилось³. Между тем зарубежный опыт убедительно свидетельствует, что только системность в использовании различных форм ГЧП (соинвестирование проектов; льготирование минимизации административных процедур; создание системы трансферта инноваций, государственные закупки инновационной продукции и пр.) позволяет этому институту стать локомотивом инновационных преобразований в экономике⁴.

В данной работе хотелось бы остановиться на трех аспектах активизации механизмов ГЧП как условия повышения эффективности функционирования российских ОЭЗ, это:

-
3. Рыбаков С.А. Реформирование российской модели особых экономических зон: правовые инструменты и перспективы // Право и экономика. 2010. № 10. С. 18–21.
 4. См.: Гладков А. Возможности государства по стимулированию инноваций: зарубежный опыт // Бюджет. 2010. № 3. С. 30–33; Шапкина Е.А. Формирование государственно-частного партнерства: сравнительный анализ зарубежного опыта // Государственный аудит. Право. Экономика. 2010. № 2. С. 45–48.

расширение инвестиционной базы субъектов зон; решение проблемы трансферта инноваций и интеграция зон в территориальные хозяйственные комплексы их дислокации.

Первая проблема — отсутствие на данный момент достаточных *источников инвестиционного финансирования* резидентов ОЭЗ, в том числе специализированных институтов венчурного финансирования. Изначально идея ОЭЗ строилась на значительных объемах бюджетного финансирования (федеральный, региональный и местный бюджеты), однако при жестком разграничении тех сфер, куда вкладываются бюджетные средства (инфраструктурные объекты) и средства частных инвесторов (предпринимательские проекты). Однако сегодня эта модель уже не представляется адекватной сложившимся условиям, что во многом и определяет наблюдаемую ныне достаточно низкую инвестиционную активность резидентов всех видов российских ОЭЗ⁵.

Сокращение доходов бюджетов всех уровней, произошедшее в результате кризиса 2008–2009 гг., привело к сворачиванию объемов бюджетного инвестиционного финансирования. В условиях сохраняющихся бюджетных ограничений особое значение приобретает инвестиционный механизм ГЧП, который может обеспечить софинансирование капиталоемких долгосрочных проектов, привлекая одновременно и внебюджетные источники, и бюджетные средства⁶. Инвестиционная роль государства (включая и государственные корпорации) в финансировании инвестиционных проектов в российских ОЭЗ должна быть усилена и выведена за чисто инфраструктурные рамки. Для софинансирования инвестиционных проектов в ОЭЗ могут быть использованы и

-
5. В 2010 г. по причине невыполнения инвестиционных обязательств были расторгнуты соглашения с пятью компаниями — резидентами ОЭЗ, большинство из них располагались в технико-внедренческих зонах. Эти представители российских средних и крупных компаний покинули ОЭЗ в Дубне, Зеленограде и Санкт-Петербурге. Полностью закрыт вопрос о создании ОЭЗ в Краснодарском крае (Анапа), так как за три с половиной года на территории Краснодарского края не было зарегистрировано ни одного резидента.
 6. Савенкова Е.В. Механизм государственно-частного партнерства в финансировании инновационных инвестиций // Экономические науки. 2010. № 6. С. 53–58.

средства Инвестиционного фонда РФ (на паритетных началах с субъектами РФ), а также средства формируемого ныне суверенного фонда прямых инвестиций, который будет обеспечивать участие РФ в софинансировании проектов иностранных инвесторов на началах 50 на 50.

В плане использования инвестиционных механизмов ГЧП значительных результатов добились региональные ОЭЗ. В частности в Липецкой области к настоящему времени создано восемь ОЭЗ регионального уровня. В перспективе в этих зонах будут построены более 110 промышленных предприятий. С указанной целью в этих зонах реализуется ряд крупных инвестиционных проектов с привлечением заемных средств Внешэкономбанка и других кредитных организаций. Осуществляется также инвестиционное взаимодействие с госкорпорацией «Роснано» в создании венчурного фонда и поддержке им новейших научных разработок региональных ОЭЗ.

Однако проблема повышения инвестиционного эффекта ОЭЗ не только в недостаточности финансовых ресурсов инвестирования. В России пока сохраняются существенные факторы экономической и социальной нестабильности, что является существенным моментом при принятии решения о финансировании долгосрочных проектов на основе механизмов ГЧП. В связи с этим государство, становясь ответственным участником соглашений ГЧП, должно не только выполнять функции софинансирования, но брать на себя многочисленные риски инвесторов. В частности, это риски, связанные с досрочным прекращением контракта; риски, связанные с изменением условий использования построенных объектов; риски, связанные с изменением тех условий финансирования проекта, которые не зависят от частного инвестора.

Вторая из названных проблем ГЧП в деятельности российских ОЭЗ, в частности, связана с тем, что эта практика не в полной мере содействует *трансферту генерируемых в зонах инноваций* и их востребованности в экономике в целом. На началах ГЧП в технико-внедренческих и в промышленно-производственных ОЭЗ должны быть созданы институты

трансферта и коммерциализации инноваций. Особой задачей развития ГЧП в системе ОЭЗ можно считать содействие малому и среднему инновационному предпринимательству. Хотя помощь малому бизнесу традиционно принято считать одной из важнейших функций государства, этап инновационного развития предполагает, что адекватные ему малые формы предпринимательской деятельности могут успешно развиваться только взаимодействуя с крупными предпринимательскими (производственными) структурами и занимая свое строго определенное место в инновационной «цепочке». С учетом формирующейся ныне практики государственно-общественной поддержки малого и среднего бизнеса мы считаем целесообразным создание в рамках каждой ОЭЗ специализированного Совета (консультативного органа) по малому предпринимательству, на паритетных началах отражающего и увязывающего интересы малого и крупного бизнеса, а также управляющей компании ОЭЗ.

Наконец, третья из названных проблем использования ГЧП в деятельности российских ОЭЗ проявляет себя в том, что механизмы ГЧП не используются в необходимой мере для использования позитивных инновационных, хозяйственных и социальных эффектов *зон для устойчивого развития территорий* их локализации. Существующая здесь до настоящего времени проблема анклавности зон во многом связана с общими недостатками системы стратегического планирования, в частности с несогласованностью стратегии федерального уровня (а именно здесь определяются основы государственной политики в отношении ОЭЗ) со стратегиями развития отдельных регионов. Между тем деятельность ОЭЗ должна быть нацелена не только на инвестиционный и инновационный эффекты для «экономики вообще», но и на достижение весомого результата в комплексном социально-экономическом развитии территорий их дислокации. Критерии оценки такого влияния необходимо разработать и изначально принимать во внимание и при подборе отдельных резидентов зон, и при формировании стратегии

развития каждой ОЭЗ в целом. В этом плане как о методе оценки наиболее правильно говорить о мультипликативном эффекте инвестиционных проектов, реализуемых в ОЭЗ, для экономики региона в целом.

По всем вопросам своей деятельности ОЭЗ (точнее – их управляющие компании) должны активно взаимодействовать с создаваемыми ныне *региональными центрами ГЧП*. Эти институты ГЧП в настоящее время формируют взаимосвязи органов управления субъектов РФ с банками, региональными структурами производственно-инновационной деятельности (технопарки, промышленные округа и пр.); центры ГЧП активно участвуют в разработке и реализации региональных экономических стратегий, в формировании кластерных структур и пр.

В заключение следует также подчеркнуть, что активное использование преимуществ ГЧП, в том числе в инвестиционно-инновационной сфере, сдерживается неадекватностью нормативно-правового регулирования этой сферы отношений. Например, законодательно не закреплено само определение ГЧП; нет положений, четко регулирующих различные стороны реализации проектов ГЧП. Не определены приоритетные сферы применения ГЧП, в которых допустимо заключение договоров долгосрочного характера между органами власти и бизнес-структурами. Что касается собственно практики ГЧП как фактора повышения эффективности функционирования ОЭЗ, то в отсутствие единого федерального законодательства регулирование действующих здесь специфических форм и инструментов ГЧП целесообразно было бы включить в число ключевых положений 116-го ФЗ по ОЭЗ.

Н.Н. Исрафилов
соискатель ИЭ РАН

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ ФОРМ ГОСУДАРСТВЕННО- ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Устойчивый экономический рост экономики России предполагает активизацию роли государства, использующего все свои возможности: правовые, экономические, организационно-управленческие. В системе экономических рычагов и стимулов следует выделить инвестиционную составляющую как важнейший источник экономического роста, обеспечивающий мультипликативный эффект в развитии всех отраслей экономики.

В современных кризисных условиях и при бюджетном дефиците государство постоянно ощущает недостаток инвестиционных ресурсов. В этой связи актуальным для России становится привлечение внебюджетных инвестиций как важнейшего показателя эффективно функционирующей в стране и привлекательной для бизнеса системы государственно-частного партнерства.

Во-первых, снижение инвестиций в инновации связано, с интенсивным вывозом капитала. По данным на 2006 г., российские резиденты инвестировали за рубежом 209 млрд долл. («Итоги». 2007. № 28), и ежегодный вывоз капитала из России также значительно выше по размеру, чем инвестиции частных предпринимателей в инновационное развитие.

Во-вторых, инвесторам необходимы долгосрочные гарантии на окупаемость вложенного капитала, а не только текущие налоговые преференции и таможенные льготы, которые в условиях политических рисков часто меняются.

В российской экономике за годы реформирования инвестиции в инновации снизились и составляют примерно 0,3% от вложений в США, а доля России в мировом наукоемком экспорте гражданской продукции не превышает 0,5% (доля США – 36%, Японии – 30%, Германии – 16%, Китая – 6%). Согласно расчетам экономическая безопасность в инновационной сфере достигается в том случае, когда процент отгруженной инновационной продукции ко всей промышленной продукции составляет 15%. Фактически в России этот показатель в 2008 г. составил 3,1%, в 2009 г. – 4,3%¹. Все это приводит к потере конкурентоспособности промышленной продукции. Согласно опросам, проведенным ИМЭМО РАН на промышленных предприятиях, в Западной Европе конкурентоспособными могут быть только 5% российской продукции, а в Северной Америке – 3%. Наш ближайший сосед – Финляндия – в рамках государственно-частного партнерства мобилизует на НИОКР около 6 млрд евро ежегодно (почти 1% совокупных мировых затрат на НИОКР). Причем 70% этой суммы приходится на частный бизнес, а 30% – на средства бюджета. Существенным моментом является то, что за счет бюджета поддерживается 23 технологических центра и технопарка – по одному на каждые 225 тыс. человек населения².

Обострение ситуации с инвестиционно-инновационным развитием России и набирающая темпы потеря конкурентоспособности товаров несырьевого сектора привели к актуализации проблемы развития ГЧП, позволяющего привлечь внебюджетные источники для активизации инвестиционно-инновационного процесса.

1. Наука, технологии и инновации в России. М.: ИПРАН РАН. 2007–2010. С. 58.
2. Кабашкин В.А. и др. Развитие государственно-частного партнерства в регионах России. Белгород: Палитра. 2008.

В России была создана универсальная система развития и финансовой поддержки ГЧП, которая включает:

- 1) инвестиционный фонд РФ;
- 2) госкорпорацию «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк);
- 3) особые экономические зоны;
- 4) технопарки;
- 5) федеральные целевые программы;
- 6) концессии.

Формирование инновационной инфраструктуры позволило определиться с финансированием инновационных проектов на базе ГЧП. Созданы такие финансовые институты развития, как:

- Российская венчурная компания с объемом финансирования 15 млрд руб.;
- Российский инвестиционный фонд информационных технологий (1,5 млрд руб.).

Одновременно формировались региональные и ведомственные институты развития.

1. Региональные институты развития;
2. Региональные венчурные фонды.
3. Региональный фонд прямых инвестиций.

Система региональных экономических рычагов и стимулов в рамках возможности местных бюджетов (субсидирование процентных ставок по кредитам, налоговые льготы), снятие административных барьеров (оформление документов, выделение земельных участков и др.).

Отраслевые и ведомственные институты:

1. ОАО «Росагролизинг» и ОАО «Российский сельскохозяйственный банк».
2. Госкорпорация «Фонд содействия и реформирования ЖКХ».
3. Госкорпорация «Олимпстрой».
4. Авиастроительная и судостроительная корпорация.

Рассмотрим более подробно финансовое обеспечение наиболее крупных форм ГЧП. Федеральные целевые програм-

мы, финансируемые из федерального бюджета, в большей части носят инновационно-технологическую направленность и имеют относительно большое финансирование (1,2 трлн руб. в 2008 г. и на 0,3 трлн руб. меньше в 2009 г.).

Выделяемые суммы финансирования и их использование, как показала проверка Счетной палаты РФ, слабо контролируются, не ведется мониторинг, не предусмотрена юридическая ответственность государственных заказчиков, продолжается недофинансирование ФЦП. Имеющиеся данные свидетельствуют о том, что уровень исполнения государственной части федеральных целевых программ составляет не более 40%. Это значит, что больше половины зарезервированных государством бюджетных инвестиций не выделяется (Корпоративный юрист. 2008. № 10 – Приложение). Установлены также факты неэффективного использования бюджетных средств, выделенных на финансирование федеральных целевых программ. Так, не предпринимается никаких действенных мер по сокращению дебиторской задолженности по ФЦП. По состоянию на 1 января 2008 г. дебиторская задолженность по объектам Федеральной адресной инвестиционной программы (ФАИП) в целом сложилась в объеме 9,8 млрд руб.³

Наряду с ФЦП существенными финансовыми возможностями обладают Инвестиционный фонд РФ и ОАО «Особые экономические зоны»⁴. Федеральным законом от 19 декабря 2006 г. № 238-ФЗ (с изменениями) объем Инвестиционного фонда Российской Федерации на 2007 г. утвержден в размере 265,0 млрд руб. За счет Инвестиционного фонда осуществлены взносы Российской Федерации в уставные капиталы акционерных обществ в сумме 26,4 млрд руб., в том числе:

-
3. Звягинцев П.С. Проблемы оценки экономической эффективности государственных инвестиционных проектов и программ при переходе к инновационной экономике. М.: Институт экономики РАН. 2011. С. 36.
 4. В целом с момента создания в особые экономические зоны инвестировано порядка 45 млрд руб. государственных инвестиций, частные инвесторы в общем заявили 295 млрд руб., фактическое исполнение по частному сектору – 11%.

ОФО «Российская венчурная компания» – 25,0 млрд руб., ОАО «Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий» – 1,5 млрд руб. Инвестиционный фонд отличается низким кассовым исполнением. В процессе анализа хода реализации инвестиционных проектов выявлено опережающее финансирование проектов бизнесом. Государство задерживает сроки выделения средств, что связано с бюрократической процедурой утверждения заявки (заключения ведомств и регионов, оценки инвестиционных консультантов), с высоким барьером входа (рассматриваются проекты от 5 млрд руб.), с необходимостью предоставить проектно-сметную документацию, которая для крупных предприятий готовится больше года, при этом затраты на нее составляют 3–5% стоимости проекта. Такая задержка в условиях кризиса негативно влияет на привлечение частного капитала в совместные проекты.

Создание системы институтов развития и финансовой поддержки НИОКР может дать положительный эффект только в системе, опирающейся на единую схему развития производительных сил, развитую систему спроса и координации научных исследований на приоритетных направлениях, обеспечивающих рост конкурентоспособности отечественных товаров.

Развитие инноваций и новых технологий – это кропотливый и длительный процесс, который должен опираться на отработанную долгосрочную стратегию инновационного развития и четко отработанные приоритеты инновационного развития, бюджетную поддержку и соответствующую координацию и управление. В методологическом плане при обосновании приоритетов необходимо исходить из концентрации инвестиций на прорывных точках, обеспечивающих в дальнейшем мультипликативный эффект. Как показывает опыт развитых стран, именно уровень инноваций и инвестиций в конечном итоге определяют уровень развития производительных сил, который, в свою очередь, отражает достижения НТП в технологических процессах. Именно

это позволяет позиционировать индустриальные (производящие) и постиндустриальные (обрабатывающие) технологии. Россия имеет постиндустриальные технологии в целом ряде производств, но основу экономики составляют добывающие и перерабатывающие отрасли, что характерно для индустриальной экономики⁵.

5. Зельднер А.Г. Партнерские отношения государства, бизнеса и общества в условиях смешанной экономики. М.: Экономические науки. 2010. С. 136–137.

Р.А. Халтурин
аспирант ИЭ РАН

ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОЭЗ

Особые экономические зоны (ОЭЗ) — это территории, которые государство наделяет особым юридическим статусом и экономическими льготами для привлечения российских и зарубежных инвесторов в приоритетные для России отрасли. В России системное развитие особых экономических зон началось в 2005 г., с момента принятия Федерального закона. Согласно Федеральному закону № 116-ФЗ «Особая экономическая зона — определенная правительством территория Российской Федерации, на которой действует особый режим предпринимательской деятельности»¹. Одной из целей создания особых экономических зон является развитие инфраструктуры, включающей транспортно-логистические системы.

Обеспечение транспортно-логистической системы осуществляется за счет бюджетов всех уровней и концессионных соглашений как формы государственно-частного партнерства. Один из проектов платной автомобильной дороги — участок трассы Москва — Санкт-Петербург. Второй проект связан с западным скоростным диаметром — это проект

1. ФЗ № 116 от 22.07.2005 г.

Санкт-Петербурга. Еще 2 проекта, осуществляемых в рамках ГЧП, – это развитие Нижнего Приангарья и дальнейшее развитие Богучанской ГЭС. В случае с особыми экономическими зонами портового типа речь идет о создании транспортно-логистических узлов международного значения с авиа- и судоремонтными и производственными кластерами.

В регионах России транспортная логистика реализуется по-разному. Так, сформированный дорожный консорциум государственных и частных структур Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов, Томской, Кемеровской и Тюменской областей построил Центр дорожных материалов и технологий, который разместился в томской особой экономической зоне. Создание центра будет способствовать сокращению пути от инновации до технического решения, а также приведет к снижению затрат на дорожное строительство.

Центр занимается разработкой технологии использования местных материалов. Местные грунты используются как строительные материалы для возведения дорожных объектов. Отпадает необходимость завозить из других регионов большое количество щебня, учитывая при этом и тот факт, что транспортная составляющая около 80% от стоимости материалов. Появление такого центра и резидента ОЭЗ изменило технологии строительства дорог в регионе, а также выстроило систему контроля качества транспортной инфраструктуры.

Кроме того, создание ОЭЗ инициировало приход в Томск одной из крупнейших в России компаний – ДСК «Автобан». ОАО ДСК «Автобан» объединяет ряд дорожно-строительных предприятий в европейской части России, Западной Сибири и за рубежом. В декабре 2007 г. ОАО «ХМДС» стало победителем тендера на строительство главных автотранспортных магистралей, связывающих Томск с Южной площадкой ОЭЗ. В состав консорциума по созданию Центра, помимо «Автобана», вошли дорожный департамент ХМАО, Томский государственный архитектурно-строительный университет, а также ряд дорожно-строительных организаций Тюменской и Кемеровской областей, ХМАО и ЯНАО.

В регионе продолжается дорожное строительство. Так, в 2009 г. в Томске сдан в эксплуатацию комплекс дорог, ведущих к ОЭЗ. Начнется строительство дороги длиной 11,3 км, которая соединит два моста через реку Томь. Минрегионразвития выделяет на этот проект 1,6 млрд руб. (общая стоимость строительства 2,63 млрд руб.). За счет этой дороги, по мнению городских властей, решается целый комплекс задач. Это дублирование проспекта Ленина, что позволит разгрузить город. При этом дорога играет роль дамбы левого берега для исключения подтопления. Кроме того, наличие дороги стимулирует строительство на противоположном берегу реки Томь.

С использованием прогрессивных технологий на региональных автомобильных дорогах ОЭЗ успешно внедряются: трехмерная система автоматизированного управления дорожной фрезой; технология устройства покрытий из щебеночно-мастичной асфальтобетонной смеси; технология заделки трещин в асфальтобетонных покрытиях горячей битумной мастикой; технология монолитного мостостроения; применение металлических гофрированных труб; технология армирования дорожных одежд геосинтетическими материалами.

Еще одним примером является строительство дорожного полотна на территории ОЭЗ «Алабуга», обеспечивающего связь ОЭЗ с городом и федеральной трассой М-7. Строительство ведется за счет денежных средств из бюджета РФ. До этого строительство финансировалось только республикой, и за полтора года было выделено более 1 млрд руб. В Елабуге планируется строительство транспортно-логистического центра. Проект позволит решить такие задачи, как совершенствование и развитие транспортно-логистической инфраструктуры, повышение эффективности системы товародвижения, повышение конкурентоспособности транспортной системы и реализация транзитного потенциала, обеспечение гарантированной доступности транспортно-логистических услуг для населения и хозяйствующих субъектов, обеспечение пассажирским транс-

портом возрастающего потока туристов, гостей города и специалистов ОЭЗ «Алабуга».

В Липецкой области создание всей инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры ОЭЗ «Липецк» осуществляется за счет бюджетных средств. В данный момент идет строительство участка автомобильной дороги «Восточный обход промышленной зоны Липецка», которая позволит перенаправить транспортные потоки с продукцией предприятий-резидентов ОЭЗ «Липецк». Дорога соединяет областной центр и особую экономическую зону с административными центрами краев и областей, обеспечивает международные транспортные связи с учетом выхода ее на важнейшие транспортные магистрали. Строительство автомобильной дороги осуществляется с помощью механизма государственно-частного партнерства².

Итак, все инфраструктурные проблемы невозможно решить за счет средств государственного бюджета. Но необходимы новые автомагистрали, соответствующие самым современным требованиям, оснащенные тоннелями и эстакадами, обустроенные по последнему слову техники. Решением проблемы может служить механизм государственно-частного партнерства, в частности такая форма, как концессионные соглашения. В последнее время эта форма ГЧП получила наибольшую поддержку как со стороны Российской Федерации, выразившуюся в предоставлении средств Инвестиционного фонда РФ и активной законодательной работе, так и со стороны субъектов Российской Федерации. Несомненным достоинством этой модели с юридической точки зрения является ее закрепление на уровне федерального закона. Кроме того, принятый в 2005 г. Закон о концессиях подвергся существенной доработке в 2008 г., в результате которой многие его недостатки, выявленные практикой применения, были устранены³.

2. По данным сайта администрации Липецкой области.

3. Федеральный закон от 30.06.2008 № 108-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О концессионных соглашениях» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Российская газета. 2008. 02.07.

Концессионные соглашения наиболее привлекательны для транспортно-логистического обеспечения функционирования ОЭЗ. Активное участие государства в создании инфраструктуры привлекает частный бизнес.

Дорожная отрасль ОЭЗ имеет высокий инвестиционный потенциал, постепенно продвигаются проекты, связанные со строительством дорог. Успех дорожной отрасли в ОЭЗ в России напрямую зависит от того, в какой степени в особых зонах удастся создать экономическую систему с четкими правилами игры, минимальными бюрократическими издержками и максимально конкурентной средой, что сделало бы инвестиционный климат в зонах наиболее благоприятным.

Г.В. Горденко

научный сотрудник

РОЛЬ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ

Можно выделить ряд основных факторов, побуждающих компании в настоящее время к кооперации в инновационной сфере: 1) возрастающая комплексность технологической базы, требующая все большей компетентности и дополнительных знаний в сопряженных технологических областях; 2) ускорение технологических циклов; 3) увеличение стоимости и риска инноваций.

Одной из форм кооперации являются кластеры. По мнению М. Кастельса, предприимчивость новаторов увязана с существованием технологических кластеров¹. Из примеров, приведенных М. Кастельсом, следуют следующие выводы. Развитие информационно-технологической революции способствовало формированию инновационной среды, где открытия и практические применения взаимодействовали и испытывались в повторяющемся процессе проб и ошибок и обучении на практике. Эта среда требовала и требует по сегодняшний день пространственной концепции исследовательских центров, институтов высшего образования, передовых технологических компаний, сети вспомогательных

1. *Castells M. The rise of the network society // The Informational age: economy, society and culture. Volume 1. BLACKWELL Publishers Ltd UK. 1996.*

поставщиков товаров и услуг и предпринимательских сетей, венчурного капитала для финансирования новичков. Многие исследователи отмечают, что уровень эффективности местных экономических систем в значительной мере зависит от их «институциональной плотности»². Как показывает практика, высокий уровень институциональной плотности ведет к развитию инновационных кластеров.

Создание инновационного кластера предполагает целенаправленное формирование его ядра: 1) научных учреждений, проводящих совместные исследования и объединенных специально организованными каналами обмена информацией, что позволяет увеличить мощность потока инновационного знания в сравнении с его естественным для данного региона уровнем; 2) инновационно ориентированных предприятий, обеспечивающих заказ на инновационную продукцию и непосредственно участвующих в ее разработке посредством формулировки конкретных требований, инвестирования финансовых, материально-технических и иных ресурсов. Взаимодействие между партнерами кластера осуществляется через инновационные проекты, выполняемые систематически (параллельно и/или последовательно).

Следует отметить, что создание и развитие инновационных кластеров неразрывно связано с созданием и развитием инновационной инфраструктуры, которая обеспечивает ядро кластера необходимыми ресурсами и услугами и включает:

- научно-техническое обеспечение – предприятия, действующие на рынке технологий, информационных ресурсов и услуг;
- рынок природно-ресурсного обеспечения – первоисточник материально-сырьевых ресурсов для производственной составляющей кластера;

2. Термин «институциональная плотность» может иметь две интерпретации: 1) множество официальных организаций с высоким уровнем взаимодействия, которые поддерживают инновационную деятельность фирм различными способами; 2) множество социальных институтов, которые способствуют плотному, неофициальному сотрудничеству людей в фирмах и организациях.

- информационную систему, целью которой является обеспечение внутренней коммуникации между всеми партнерами инновационного кластера;
- подсистему коммерциализации инноваций (предприятия, которые функционируют в области маркетинга, рекламы и сбыта);
- подсистему финансирования инноваций (банки, инвестиционные и страховые компании, венчурные фирмы, фонды и др.)

На наш взгляд, перспективным является развитие кластерного подхода на основе ОЭЗ, которые фактически включают в себя все элементы кластерной политики РФ³ (аналогичную роль могут играть наукограды).

В настоящее время в России существуют четыре ОЭЗ ТВТ: в Санкт-Петербурге, Зеленограде, Дубне, Томске. Практика показывает, что эти зоны выполняют роль катализатора процессов кластеризации в наиболее перспективных направлениях экономики региона.

Так, в ОЭЗ «Дубна» планируется создание технологических кластеров: «Информационные технологии», «Ядерно-физические технологии», «Проектирование сложных технических систем», «Био- и медицинские технологии», нанотехнологический кластер⁴.

В ОЭЗ ТВТ города Томска будет создано четыре кластера: биомедицинский, аппаратно-программный, приборостроительный и «Наномодифицированные материалы». Распределение по кластерам должно позволить до 2014 г. привлечь инвестиции в размере 2,5 млрд руб.⁵

В ОЭЗ «Зеленоград» идет формирование биофармацевтического кластера «Бiosити» под эгидой ЗАО «Биннофарм»

-
3. «Концепция развития территориальных промышленных кластеров», принятая в 2008 г. Минэкономразвития, включает три основных блока: 1) содействие институциональному развитию кластеров; 2) повышение конкурентоспособности кластеров; 3) формирование благоприятных условий для развития кластеров.
 4. dubna-oez.ru/it/nuclear_physical/designing-systems/bio_medical/; nanonewsnet.ru/blog/nikst/nanotekhnologicheskii-klaster-v-dubne
 5. globalsib.com/5167/

и кластера микроэлектроники под эгидой ОАО «ЗИТЦ» и ООО «НИИ Компонент»⁶.

В Санкт-Петербурге насчитывается 9 кластеров, в том числе в области машиностроения и металлообработки, информационных технологий, оптоэлектроники, производства автокомпонентов и др.⁷

Одним из наиболее существенных недостатков российской экономики является невосприимчивость бизнеса к инновациям.

Анализ данных опроса менеджеров позволил экспертам выявить основные причины, препятствующие инновационной деятельности фирм Санкт-Петербурга (см. табл.)⁸.

Таблица. Причины, препятствующие инновационной деятельности в фирмах региона (2006 г.)

Причины препятствий	Средний ранг значимости
1. Недостаток финансовой поддержки со стороны государства	3,85
2. Недостаток собственных денежных средств	3,77
3. Высокая стоимость нововведений	3,28
4. Длительные сроки окупаемости нововведений	3,09
5. Недостаток квалифицированного персонала	2,86
6. Высокий экономический риск	2,81
7. Низкая платежеспособность потребителей	2,77
8. Низкий спрос на инновационную продукцию (услуги)	2,67
9. Незрелость рынка технологий	2,58
10. Недостаточность нормативной базы	2,35
11. Незрелость инновационной инфраструктуры	2,31
12. Неопределенность сроков инновационного процесса	2,21
13. Недостаток информации о новых рынках сбыта	2,03
14. Недостаток возможностей для кооперирования	1,99
15. Недостаток информации о новых технологиях	1,85
16. Низкий инновационный потенциал организации	1,78
17. Невосприимчивость организации к нововведениям	1,77

Примечание. Максимально возможный ранг – 5, минимально возможный ранг – 1.

6. binnopharm.ru/biocity/members/oez/

7. strf.ru/innovation.aspx...

8. В выборке была представлена 71 фирма пяти отраслей: судостроение, приборостроение, авиация и космонавтика, информационные технологии и микроэлектроника. (Инновации. 2008. № 8. С. 29).

По мнению экспертов, меньше всего вопросов возникает относительно ресурсной составляющей региона. В нормальной ситуации — чем больше ресурсов, чем они разнообразнее, тем у субъекта хозяйствования больше шансов⁹. Данные таблицы показывают, что первые 4 причины относятся в основном к федеральному, а отчасти к региональному правительству, в какой-то мере то же можно сказать в отношении пунктов 6–8 и 12. То есть без компетентного вмешательства этих правительств, без масштабных федеральных вложений ни о каком инновационном развитии не может быть и речи. Решение проблемы «неразвитость инновационной инфраструктуры» и функционально связанных с ней проблем: «неразвитость рынка технологий», «недостаточность нормативной базы», «недостаточность информации о новых рынках сбыта», «недостаток возможностей для кооперирования», «недостаток информации о новых технологиях» связано с решением федерального правительства о создании национальной инновационной системы, о поддержке формирования региональных инновационных систем¹⁰.

Остановимся на проблемах реализации кластерных инициатив. Необходимо отметить, что сдерживающим фактором развития кластерного подхода в России являются меры, принимаемые на федеральном уровне для поддержки развития малого и среднего бизнеса, которые носят декларативный характер, и российская бизнес-среда остается комфортной для крупных компаний.

Одним из важнейших барьеров, стоящих на пути развития кластерных инициатив в России, является отсутствие инновационной культуры, а также информационной откры-

9. Правда, как показывает российская практика, возможен и обратный эффект избыточной ресурсной составляющей, если в дефиците оказываются интеллектуальные возможности субъектов хозяйствования и неразвита сфера отношений (реальные связи, установленные фирмами с их инфраструктурным окружением; отношения с властными структурами, с партнерами и конкурентами, в том числе и с иностранными).

10. Например, в Санкт-Петербурге принята и реализуется финансово и организационно поддерживаемая федеральным правительством программа формирования инновационной системы региона.

тости, которое выливается в недоверие между потенциальными участниками кластера и формирование недобросовестной конкуренции.

К ограничениям развития кластерного подхода относятся низкая культура производства, отсутствие опыта управления на основе аутсорсинга и др.

Среди необходимых мероприятий по формированию эффективной среды для деятельности участников кластера можно выделить следующие: 1) развитие системы льгот и преференций для фирм — участников кластера по всему инновационному циклу; 2) развитие и поддержка инновационной инфраструктуры (технопарков, бизнес-инкубаторов, центров трансферта технологий и др.)¹¹; 3) формирование и реализация программ привлечения бизнеса в региональные инновационные кластеры; 4) развитие финансовой инфраструктуры (в том числе содействие формированию фондов инновационного развития, институтов коллективного инвестирования, развитие лизинга и факторинга, обеспечение доступа участников кластера к венчурному капиталу, развитие системы конкурсных грантов); 5) формирование рынка интеллектуальной собственности.

11. Создавая на базе мирового опыта новые организационные формы инфраструктуры, забывается и уничтожается отечественная отлаженная инновационная система, существовавшая в России до начала создания рыночной экономики. Эта система состояла из отраслевых НИИ, опытно-конструкторских бюро, заводских КБ, различных интеграционных структур (научно-производственные объединения, научно-технические центры, межотраслевые научно-технические комплексы и т.д.).

Э.А. Паруль

кандидат экономических наук

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СЭЗ В БРАЗИЛИИ И МЕКСИКЕ

Свободные экономические зоны в Бразилии и Мексике характеризуются не только большим количеством выполняемых функций, но и своеобразной системой управления, а также особым набором льгот и стимулов для потенциальных инвесторов. Следует подчеркнуть, что эти зоны создавались по инициативе центральных, а не местных властей, исходя из общегосударственных интересов.

Решение о создании в Бразилии свободной экономической зоны (СЭЗ) «Шанаус» было принято Национальным конгрессом Бразилии в качестве экономической альтернативы и интеграции района внутренней Амазонии в экономику всей страны. Закон от 30 июня 10.57 г. № 3173 о создании СЭЗ «Манаус» направлено на экономическое возрождение региона за счет статуса зоны свободной торговли и специальных налоговых льгот сроком на 30 лет¹. Созданная в малонаселенном и отсталом районе, эта зона была ориентирована на привлечение национальных и иностранных инвестиций, с помощью которых власти Бразилии были намерены реализовать свою региональную политику – экономическое освоение обширных территорий национальной глубинки.

1. rosez.ru/book/zone_brazilia.html

Развитие СЭЗ «Манаус» проходило в три этапа.

Первый этап (1967–1976 гг.) включал активизацию торговли (отмену ограничения импорта товаров, за исключением оружия, табака, алкоголя, легковых автомобилей и парфюмерии); увеличение потока туристов, чему должно было способствовать наличие дефицитных товаров, импорт которых запрещен в остальные регионы страны, а также снятие ограничений на вывоз личного багажа; создание заделов для развития промышленности.

Второй этап длился до конца 1990 г., и его основной целью было применение современных технологий, пересмотр структуры импорта, привлечение инвестиций для развития национального производства.

Третий этап начался в 1991 г. На этом этапе были проведены изменения в законодательстве, что нашло свое подтверждение в Законе 8.587 от 30.12.91г., устанавливающем образование режима свободной зоны, устранение глобальных годовых ограничений импорта; образование «Международного торгового порта СЭЗ “Манаус”».

Для управления СЭЗ «Манаус» был создан специальный орган, основными стратегическими задачами которого была активизация привлечения объема инвестиций, а также привлечение частных инвесторов. В задачи вышеуказанного органа управления, кроме того, входят: необходимость признания регионального, а также международного статуса СЭЗ как одного из путей привлечения инвестиций; стимулирование вложений в создание инфраструктуры «Манаус» как частных, так и государственных инвесторов.

Предприятиям, входящим в зону, предоставляются следующие налоговые и финансовые льготы:

- освобождение от уплаты налога на импорт товаров, предназначенных для потребления внутри свободной зоны; снижение ставки налога на импортные товары, использующиеся для производства промышленных товаров в СЭЗ с последующей их реализацией в других районах страны;

- освобождение от налога на произведенную продукцию потребительских и промышленных товаров, произведенных в свободной зоне;
- освобождение предприятий от уплаты подоходного налога сроком на 10 лет;
- освобождение предприятий от уплаты налога на экспорт;
- освобождение от налога на оборот товаров и услуг товаров, приходящих из других бразильских штатов для потребления или производства промышленной продукции в СЭЗ «Манаус»;
- выделение финансовых ресурсов из специального инвестиционного фонда для Амазонии предприятиям для реализации особо важных проектов. Необходимо отметить, что, кроме федеральных налоговых льгот предприятиям, функционирующим в СЭЗ «Манаус» предоставляются также налоговые льготы штатом Амазонас и муниципалитетом г. Манауса.

Таким образом, для СЭЗ «Манаус» был установлен особый режим беспошлинного ввоза и вывоза почти всех товаров. Иностранцы и национальные инвесторы зоны освобождались от уплаты налогов на прибыль, промышленные изделия и обращение товаров – от всех налогов и сборов, обычно взимаемых при импорте машин, оборудования, деталей и материалов, используемых в процессе производства, при условии, что все средства, высвободившиеся таким образом, будут использованы в качестве реинвестиций на увеличение основного капитала. Все эти льготы, помимо таможенных пошлин, предоставлены до 2013 г. Необходимо подчеркнуть, что региональная политика Бразилии, проводимая в зоне, обеспечивала интенсивное развитие промышленности, которая уже в 90-х годах была представлена тридцатью отраслями, включая электронику, оптику, точное приборостроение, химию, деревообработку, текстильное, бумажное, металлургическое производство и машиностроение.

В результате в СЭЗ «Манаус» создано 577 промышленных производств с числом занятых 76 тыс. и с объемом продаж годовой продукции в 7 млрд долл. Льготные налоговые и таможенные режимы привлекли в зону компании «Kodak», «Olivetti», «Sharp», «Xerox», «Phillips», «Sony» и многих других, которые используя богатую сырьевую базу и дешевую рабочую силу, создали в Бразилии свои производственные филиалы, а затем и крупнейший в Латинской Америке центр электронной промышленности.

Таким образом, перспективы развития СЭЗ «Манаус» зависят от способности правительства страны воспринимать модель развития свободной экономической зоны как программу регионального развития и проект национальной интеграции. По мнению многих экономистов, модель развития свободной экономической зоны должна пониматься и оцениваться как долгосрочная программа федерального правительства, цель которой – создание внутри Амазонии, с помощью финансово-налоговых льгот и инвестиций, инфраструктуры сильной экономики, способной разгрузить экономику других районов страны, привлекая капиталы, технологии и рабочую силу. В результате чего СЭЗ «Манаус» будет оставаться каналом поступления в страну современных высокоточных технологий и иноинвестиций, а также районом создания совместных предприятий с иностранным капиталом.

Интересен также опыт Мексики, в котором большая роль в привлечении иностранных инвестиций отводится созданию экспортно-производственных зон (ЭПЗ), получивших название «макиладорас». Суть механизма создания этих зон состоит в предложении иностранным и национальным инвесторам особых льготных режимов при производстве продукции на экспорт. Так, в 1998 г. приток прямых иностранных инвестиций в этот сектор составил 3,5 млрд долл., что составило почти 40% от общего объема прямых иностранных инвестиций в Мексику.

В стране на «макиладорас» создается 14% валового промышленного продукта страны (ВВП) и около 25% продукции

обрабатывающей промышленности. На продукцию «макиладорас» приходится около 45% всего экспорта страны и более половины промышленного экспорта. Опережающие темпы развития «макиладорас» обеспечивают общую динамику внешнеторгового оборота и положительно влияют на формирование сальдо торгового баланса. Необходимо отметить, что научно-технический прогресс, развитие передовых методов организации производства и внедрение новых технологий также в значительной мере обеспечиваются за счет «макиладорас».

Необходимо подчеркнуть, что в соответствии с законодательством «макиладорас» называются промышленные предприятия, которые заняты производством товаров и услуг на экспорт, на базе переработки зарубежных материалов, поступающих в режиме временного экспорта. Создание их было разрешено в приграничной с США зоне шириной 20 км специальным декретом президента в 1965 г. На современном этапе статус «макиладорас» регулируется положениями Декрета о развитии и деятельности экспортноориентированных предприятий «макиладорас» от 2 июня 1998 г. Для осуществления контроля и стимулирования деятельности «макиладорас» был создан Национальный совет экспортной деятельности предприятий «макиладорас». «Макиладорас» могут создаваться иностранными и национальными юридическими лицами и должны быть зарегистрированы в специальном реестре. На конец 1998 г. в реестре было зарегистрировано более 4000 таких предприятий. Мексиканское законодательство предоставило «макиладорас» большое количество льгот. К ним относятся прежде всего таможенные льготы при импорте на условиях временного ввоза. Таможенное оформление осуществляется по упрощенной схеме.

Кроме таможенных льгот, «макиладорас» пользуются и другими льготами, в частности различными финансовыми и кредитными привилегиями: они обладают правом на государственную поддержку в виде финансирования затрат на строительство, приобретение машин, оборудования, транспортных

средств, затрат на проведение маркетинговых исследований, подготовку бизнес-планов, приобретение технологий и ноу-хау. К числу налоговых льгот можно также отнести право на уменьшение налогооблагаемой базы до 10%. Кроме того, они не являются плательщиками НДС, в том числе при экспорте своей продукции.

По типу организации управления они подразделяются на три группы:

- принадлежащие полностью или частично иностранному капиталу и управляемые целиком головной зарубежной компанией, так называемые субсидируемые;
- работающие по контракту;
- типа «Shelter», т.е. создаваемые для выполнения конкретного заказа.

Первые предприятия «макиладорас» создавались в текстильной и швейной промышленности. Под влиянием научно-технического прогресса в настоящее время появляются высокотехнологичные предприятия, выпускающие продукцию электронной, электротехнической и машиностроительной промышленности. Таким образом, Мексика, ориентируясь на использование механизма свободных экспортно-производственных зон, значительно улучшила свои экономические позиции и начала реструктуризацию национальной экономики.

А.М. Ганеев

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РЕЗИДЕНТОВ ОЭЗ

Федеральный закон «Об особых экономических зонах в РФ» вступил в силу 27 августа 2005 г. В соответствии с законом особая экономическая зона (ОЭЗ) – это определяемая правительством РФ территория, на которой действует особый, законодательно установленный, режим осуществления предпринимательской деятельности.

Основные цели создания особых экономических зон, сформулированные законом, – развитие высокотехнологичных отраслей, отраслей обрабатывающей промышленности, производство новых видов продукции, развитие инфраструктуры на специально выделенных территориях за счет привлечения на льготных условиях частных инвестиций. Присвоение статуса ОЭЗ происходит по результатам федерального конкурса, на котором рассматриваются заявки регионов.

Механизм особых экономических зон (ОЭЗ) предполагает для инвесторов преференции по трем направлениям: государственное финансирование транспортной, инженерной и социальной инфраструктуры; налоговые и таможенные льготы; снижение административных барьеров. Еще одним фактором является гарантированная комплексная застройка выделенной территории, что может обеспечить для резидентов ОЭЗ необходимые условия для эффективной деятельности.

Для России механизм особых экономических зон относительно нов. В нынешнем виде он появился лишь в 2005 г., когда были созданы первые технико-внедренческие и промышленно-производственные ОЭЗ. В 2006 г. добавились туристско-рекреационные зоны, а в 2008 г. прошел первый конкурс на право создания портовых ОЭЗ.

Для предприятий – резидентов ОЭЗ действует особый таможенный режим и льготный режим налогообложения. Причем, если порядок налогообложения, определяемый законодательством РФ о налогах и сборах, изменяется в худшую сторону, то эти изменения не касаются резидентов ОЭЗ. На данный момент региональные налоговые льготы даются им на срок от 5 до 10 лет и касаются налога на прибыль (уменьшение до 4,5%), отмены налога на землю, транспортного налога и налога на имущество организаций. Инвестор не платит налог на имущество с момента постановки его на учет. Налоговый кодекс РФ предусматривает для резидентов технико-внедренческих зон пониженные страховые взносы в государственные внебюджетные фонды (14%). Статья 38 ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» дает резидентам ОЭЗ гарантию защиты от неблагоприятных изменений законодательства РФ о налогах и сборах.

Из 24 действующих зон 4 специализируются на развитии промышленного производства, 4 – на технологических инновациях, 13 – на развитии туристско-рекреационного бизнеса, 3 – на развитии поргово-логистических и транспортных узлов.

В настоящее время в Российской Федерации созданы ОЭЗ практически всех основных типов, распространенных в мире: промышленно-производственные, технико-внедренческие, туристско-рекреационные, портовые.

Разнообразие типов ОЭЗ позволяет оказывать государственную поддержку широкому спектру экономических субъектов. При этом основной акцент делается на стимулировании инновационной деятельности, развитии производств с высокой добавленной стоимостью и мультипликативностью.

Данный подход позволяет рассчитывать на то, что создание ОЭЗ приведет не только к финансовому благополучию резидентов, но и будет активно стимулировать развитие смежных отраслей и сопредельных территорий. И это является значительным позитивным отличием от предыдущих попыток создания особых зон в России.

Однако жесткое разграничение ОЭЗ по 4 типам видится не вполне экономически оправданным. Часто это приводит к разрыву логических цепочек, а возможность получения одним регионом двух ОЭЗ различного типа пока представляется маловероятной. Довольно очевидными представляются возможности объединения промышленной и технико-внедренческой зон, туристской и портовой, портовой и промышленной. Эффективность комплексных ОЭЗ подтверждает мировой опыт.

Также вызывает сомнение необходимость законодательного требования о создании технико-внедренческих и промышленно-производственных особых экономических зон исключительно на свободных территориях. В Российской Федерации простаивают огромные производственные мощности, целые корпуса и заводы. Большая часть из них находится в приемлемом состоянии. Именно вблизи подобных предприятий и заводов существенная доля квалифицированной рабочей силы не используется или используется неэффективно.

На мой взгляд, целесообразно было бы допустить создание ОЭЗ на такого рода объектах, при условии закрепления за ними юридического статуса ОЭЗ и обеспечения их четкого разграничения с окружающей территорией. Это могло бы сэкономить бюджетные средства при создании ОЭЗ и облегчить регионам поиск подходящих земельных участков.

На данный момент в России при отборе заявок на создание особых экономических зон отдают явное предпочтение развитым и динамично развивающимся субъектам Российской Федерации, хотя практический опыт особых экономических зон в мире говорит о том, что этот механизм, наоборот, наиболее эффективен в применении к регионам,

находящимся в кризисном состоянии. Он дает возможность создать точку роста инвестиционной активности, которая затем оказывает позитивное воздействие на всю окружающую территорию. Для исправления ситуации представляется целесообразным изменить сам подход к оценке заявки на создание особой экономической зоны, перенеся акцент с анализа социально-экономического положения региона на изучение самих инвестиционных предложений.

ОЭЗ хорошо показали себя во многих странах в качестве импульса развития интеллектуального и профессионального уровня населения, внедрения новых технологий, передовых методов работы на различных уровнях. Именно инновационная составляющая является важнейшей для современной России.

Однако в настоящее время резиденты ОЭЗ проявляют слабую инвестиционную активность в области инноваций. Как показывает практика, на сегодняшний день из всех типов ОЭЗ лишь промышленно-производственные показывают хороший результат по привлечению частных инвестиций. Остальные типы зон едва ли могут похвастаться объемами освоенных частных инвестиций, сравнимых с общей суммой уже произведенных затрат государством.

На мой взгляд, основными причинами, сдерживающими инвестиционную активность на территории ОЭЗ, являются:

- недостаточные налоговые льготы резидентам, что снижает привлекательность ОЭЗ для крупных инвесторов, и здесь, возможно, стоит снизить налоговую нагрузку за счет федеральной части налогов;
- отсутствие таких видов государственной поддержки, принятых за рубежом, как льготное кредитование, консультационная поддержка, обеспечение централизованным маркетингом и т.д.;
- отсутствие четкой долгосрочной политики государства по развитию ОЭЗ и постоянного контроля за ситуацией;
- излишние ограничения в особых экономических зонах Российской Федерации возможностей осуществления многих видов деятельности;

– наличие административных барьеров. Например, получение статуса резидента требует согласований, переговоров, проверок, занимающих несколько месяцев;

– отсутствие государственных преференций для производителей инновационной продукции при проведении конкурсных торгов. В настоящее время государство не различает производителя, создавшего свой продукт в результате длительной научно-исследовательской работы, и «простого» производителя. Часто цена инновационной продукции оказывается на конкурсах выше традиционной. Однако она оказывается гораздо более низкой при расчете на весь срок эксплуатации;

– неформальные ограничения на вход в ОЭЗ;

– отсутствие стимулирования государством спроса на инновации со стороны производственных предприятий, при которой промышленник был бы заинтересован производить инновационный продукт и начал бы инвестирование в НИОКР в сфере своих интересов;

– отсутствие возможности в ТВЗ разместить полный цикл производства наукоемкой продукции от фундаментальных исследований до мелкосерийного производства, что позволило бы окупить высокие затраты на начальной стадии цикла дальнейшими доходами от реального производства, получаемыми в той же зоне и в том же льготном режиме;

– недостатки действующих в России правовых норм земельного, водного, градостроительного, жилищного законодательства: недостаточно точное нормативное регулирование процессов формирования и предоставления земельных участков, упущения в регулировании вопросов, связанных с изъятием зданий и сооружений для государственных и муниципальных нужд. Законодательно не урегулирована схема государственной регистрации обременения и уведомления владельцев земель при принятии решения об изъятии земельных участков или решений о резервировании земель для государственных нужд.

Экономика Российской Федерации после кризиса находится в уязвимом состоянии. Правительство России выбрало

инновационный путь подъема производства на основе научно-технологического прогресса. Однако это требует серьезных финансовых инвестиций, в том числе со стороны частного капитала, как российского, так и зарубежного. В связи с этим особые экономические зоны являются одним из важнейших инструментов восстановления и качественного роста экономики путем объединения интересов и ресурсов государства и бизнеса. В то же время масштабы инвестиций частного капитала далеки от ожидаемых и необходимых для серьезного продвижения в данном направлении. Существующий порядок регулирования хозяйственной деятельности на территории ОЭЗ должен быть изменен в сторону усиления государственной поддержки повышения инвестиционной активности резидентов.

А.Р. Фаттахова

кандидат экономических наук

**РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
МУНИЦИПАЛЬНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ
КАК УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ
ГЧП В РОССИИ**

Потенциальные объекты ГЧП находятся в ведении местных органов власти, следовательно, и эффективность управления ими зависит от муниципальных менеджеров. Существующая модель бюджетного устройства России характеризуется заложенным в ней стремлением удовлетворять гарантированные государством потребности граждан. Реализация данного постулата проявляется в процессе формирования бюджетов на очередной календарный год, когда составление плана доходов и расходов бюджета начинается с формирования направлений статей, подлежащих финансированию. Следующим этапом является определение источников формирования бюджета и планирование их величины. Сопоставление величины планируемых доходов и сумм предстоящих расходов определяет сбалансированность бюджета. В случае превышения запланированной суммы над фактически ожидаемой диагностируется дефицит бюджета, в обратной ситуации – профицит. Возможны случаи и полной сбалансированности.

Для города наличие дефицитного бюджета не всегда означает предстоящую экономию всех расходов, урезание социально значимых статей. Запланированное увеличение расходов бюджета может быть нацелено на развитие города,

т.е. государственные инвестиции могут дать положительный мультипликативный эффект. Однако на примере города Набережные Челны говорить об улучшении качества жизни горожан не приходится, о чем свидетельствует снижение расходов бюджета на одного человека.

Для объективности сопоставления данных за исследуемый период (1993–2010 гг.) фактические значения расходов бюджета на 1 жителя приведены в ценах 2003 г. Полученные данные указывают на более чем двукратное снижение величины расходов бюджета в 2010 г. относительно удельной суммы 1993 г. (4,1 тыс. руб. и 10,1 тыс. руб. соответственно). Следует отметить, что в анализируемом временном диапазоне 1993 г. является наиболее «радужным», поскольку характеризуется максимальной суммой расходов на 1 горожанина.

Из девяти наименее финансово обеспеченных лет $1/3$ значений имеет объективные причинно-следственные связи. Снижение финансирования социальных потребностей города в 1995 г. на 34,7%, относительно уровня 1993 г., вызвано крупным пожаром в 1994 г. завода двигателей группы компаний ОАО «КАМАЗ», что неизбежно привело к стремительному обрушиванию выпуска промышленной продукции в городе, а следовательно, и к дефициту бюджета. Сокращение объема местных финансов на 50% в 1999 г. было обусловлено российским кризисом 1998 г., равно как и бюджет на 2010 г. (меньше на 59,4% относительно значения 1993 г.) планировался с учетом последствий глобального финансового кризиса 2008 г.

С 2003 г. по 2008 г. расходы местного бюджета на 1 челнинца имеют наименьшие значения, и при этом отсутствуют веские объективные причины столь низкого уровня удовлетворения потребностей горожан.

Увеличение объема финансирования городских потребностей отмечено в 2009 г., когда город еще продолжал функционировать в инерционном режиме, но уже находился на заре мезоэкономического финансового кризиса. Однако финансирование местного социума на достигнутом уровне в 2010 г. представлялось уже невозможным.

Анализ расходов бюджета г. Набережные Челны за 1993–2010 гг. в сопоставимых ценах свидетельствует о фактическом снижении объема финансирования социальных потребностей горожан. При этом в большинстве случаев отсутствуют объективные рациональные объяснения указанным обстоятельствам. Безусловно, что в основе определения объема финансирования по основным статьям местного бюджета заложены законодательно определенные нормативы, которые подлежат скорейшему пересмотру в сторону кратного увеличения.

На фоне снижения объемов расходов бюджетов на одного человека дефицитный характер городской казны явно не вызван реализацией бюджета развития. За период с 2001 г. по 2010 г. бюджет города Набережные Челны не испытывал дефицита лишь в 2008 г. (табл. 1). В остальные периоды его величина была различной – от 12% к сумме дохода в 2001 г. до запланированных в 2010 г. 0,5%.

Таблица 1. Анализ дефицита бюджета г. Набережные Челны за 2001–2010 гг.

Наименование показателя	2001	2003	2005	2007	2008	2009	2010 (план)
Доходы бюджета, в тыс. руб.	2394752	2162046	2448823	3078673,7	3469189,8	5666164,6	3972612,7
Расходы бюджета, в тыс. руб.	2345556	2249362	2484390,1	3257316	3469189,8	6020466,5	3972612,7
Дефицит бюджета, в тыс. руб.	252326	87316	35567	178642,3	0	354301,9	19996,4
в% к сумм расходов	10,76	3,88	1,43	5,48	0,00	5,88	0,50
в% к сумм доходов	10,54	4,04	1,45	5,80	0,00	6,25	0,50

Бюджетным кодексом РФ установлен предельный размер дефицита местного бюджета, равный 10% утвержденного годового объема доходов (статья 92). За исследуемый период

указанный уровень лишь однократно был превышен в 2001 г. В то же время статьей 33 Бюджетного кодекса РФ исполнительным органам власти предписано минимизировать дефицит бюджета.

Муниципальные менеджеры являются не только органом, осуществляющим распределение аккумулируемых в местный бюджет средств, но и представителями государственной власти, в руках которых сосредоточены мощнейшие рычаги по управлению городским хозяйством, что предполагает обязательное предвидение рисков, их страхование и диверсификацию. На сегодняшний день руководство г. Набережные Челны проявляет реактивный тип управления, который является не самым эффективным. Об этом свидетельствует состояние промышленности и городских финансов, много лет основывающихся на базе единственного, так называемого градообразующего, предприятия, состояние которого характеризуется как крайне нестабильное, требующее непрерывной финансовой поддержки.

В периоды экономического роста бюджет города растет поступательными темпами, однако при попадании в «кризисную яму» требуются финансовая и административная помощь со стороны субфедеральных, федеральных органов власти. Приведем некоторые финансовые показатели деятельности группы компаний КАМАЗ за 2005–2009 гг. Исходя из данных табл. 2 очевидно, что на предприятии не могли не отразиться объективные макроэкономические события. В 2008 г. резко сократилось значение суммы прибыли до налогообложения – более чем в 3 раза по сравнению с 2007 г., при этом не было достигнуто значение и 2005 г. В 2009 г. предприятие имело убыточный характер деятельности, в этой связи и были возмещены ранее уплаченные суммы налога на прибыль (683 млн руб.).

Показатель рыночной активности группы «КАМАЗ» – прибыль на акцию, которая является средством привлечения инвесторов как на производство, так, соответственно, и в город, – начиная с 2008 г. стремительно снижается: в 2005 г.

Таблица 2. Анализ финансовых показателей деятельности группы «КАМАЗ» за 2005–2009 гг.

Показатели	2005 г.	2006 г.			2007 г.		2008 г.		2009 г.	
	млн руб.	млн руб.	темп роста	млн руб.	темп роста	млн руб.	темп роста	млн руб.	темп роста	
Налог на прибыль*	122	1024	8,39	1299	1,27	2129	1,64	683***	0,32	
Прибыль до налогообложения *	3789	5628	1,49	10965	1,95	3126	0,29	-3525	-1,13	
Прибыль за год**	2442	4140	1,70	7868	1,90	1065	0,14	-2579	-2,42	
Прибыль на акцию**	3,54	4,9	1,38	9,53	1,94	1,43	0,15	-3,21	-2,24	

* консолидированный отчет о движении денежных средств группы «КАМАЗ» за 2005–2009 гг.

** консолидированный отчет о прибылях и убытках группы «КАМАЗ» за 2005–2009 гг.

*** возмещенная сумма.

значение составляло 3,54 р. на акцию, а в 2009 г. имело отрицательное значение и составляло -3,21 р. на акцию.

При более детальном анализе финансового состояния группы компаний ОАО «КАМАЗ» возникает вопрос о качестве управления муниципальными финансами, предполагающее и стратегическое планирование, и предвидение. Анализ большинства показателей (финансовой независимости, самофинансирования, рентабельности, оборачиваемости, величина чистого денежного потока) не позволяет сделать вывод о том, что градообразующее предприятие успешно развивается, финансово независимо и ликвидно. По этой причине тип муниципального управления городом Набережные Челны, муниципальными финансами в частности, можно охарактеризовать как весьма отдаленный от эффективного превентивного стиля и близкий к либерально-попустительствующему.

Низкая степень диверсификации финансовых рисков, неразвитость народнохозяйственного комплекса города, недостаточная активность малого бизнеса – это лишь малый перечень обстоятельств, указывающих на неэффективность системы муниципального менеджмента. Рассчитанный с целью определения стратегических альтернатив развития, пятифакторный показатель Z вероятности банкротства Алтмана

имеет отрицательную тенденцию: 2006 г. — 1,67; 2007 г. — 1,78; 2008 г. — 0,8; 2009 г. — 0,25.

При этом если с 2008 г. причинами ухудшения показателя выступают макроэкономические обстоятельства, то расчет показателей, необходимых для исчисления интегрированного Z показателя за 2005–2007 гг., позволяет диагностировать большую вероятность наступления кризиса градообразующего предприятия. В указанный период причины его высокой вероятности кроются исключительно во внутренней среде автозавода и не имеют прямого макроэкономического воздействия.

Единственно рациональным выходом из сложившейся ситуации представляется отступление от существующей политики планирования и формирования местного бюджета на базе функционирования группы «КАМАЗ», проводимой местными органами власти. Продолжение подобной практики может привести к полному разрушению городского хозяйства, поскольку действующий бюджет не создает предпосылки для развития города, а по существу является лишь средством покрытия первоочередных нужд.

Одной из задач финансовой политики является обеспечение условий экономического роста и роста уровня жизни населения. Качество реализации финансовой политики проявляется в качестве местного бюджета. Анализ официальных данных свидетельствует об ухудшении структуры бюджета. Следовательно, в дальнейшем, без каких-либо существенных изменений в бюджетной политике, роста уровня жизни населения ожидать не приходится.

Отсутствие мотивации местных органов власти в повышении эффективности функционирования городского хозяйства проявляется при исследовании любого из срезов местного бюджета. Одной из важнейших функций управления, а также одним из базисных принципов менеджмента, является мотивация лиц, принимающих решение и его реализующих. Поэтому при формировании механизма функционирования государственно-частного партнерства в России должна быть

разработана нормативно-правовая база, позволяющая установить четкую корреляцию между производительностью труда представителей местных органов власти (эффективности их управленческой деятельности) и их оплатой труда, перспективами карьерного роста, служебными и должностными привилегиями. В противном случае идея ГЧП, в условиях настоящей действительности, может так и не получить необходимого развития. Проблема мотивации муниципальных менеджеров является центральным вопросом эффективной реализации механизма ГЧП.

Л.Ф. Пахомова

кандидат экономических наук

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В СТРАНАХ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ

Либерализация внешней торговли предопределяла необходимость создания системы различных типов экономических зон, которые должны были создать точки ускоренного экономического роста.

В Королевстве Таиланд создан многофункциональный единый инновационный центр, получивший название Научного парка Таиланда. Основная идея создания такого центра заключалась не только во внедрении новых технологий и создании нового продукта, но и в формировании единого центра с многоаспектными функциями, подчиненными продвижению инноваций. Данный парк призван оказывать в различных формах поддержку создания и продвижения инновационных проектов, вплоть до внедрения новаций в различные секторы национального хозяйства. За несколько лет при Научном парке Таиланда был создан пул ученых, исследователей и экспертов, треть которых имеет ученые степени и нередко два-три диплома, полученных в ведущих университетах мира.

Важнейшей задачей было вовлечение в деятельность Научного парка Таиланда представителей бизнес-сообщества, хорошо знающих потребности экономики страны и возмож-

ности внешнего мира. Работа нескольких десятков компаний-арендаторов содействует решению финансовых проблем и обеспечению сравнительно быстрого внедрения новаций в производство и выхода нового продукта на рынок.

Координирует работу сложного комплекса Центр управления технологиями при Национальном агентстве развития науки и технологий. Современное оборудование позволяет диверсифицировать различные услуги при налаживании высоко технологичного предпринимательства.

В данном центре сконцентрированы такие услуги, как регистрация прав интеллектуальной собственности, лицензирование технологий, содействие в получении разрешения на работу, получении виз, подбор деловых партнеров.

Создающаяся правовая основа для инновационной деятельности включает регулирование деятельности местного и иностранного капитала, а также предоставление дополнительных льгот и послаблений для новаций на основе прежних и новых законов. В частности, отменен налог на импорт машин и оборудования, на 50% снижены налоги на период до 8 лет, а далее еще на 5 лет. Введена прогрессивная амортизация для научно-исследовательского оборудования, включая машины и инструменты. Организации, проводящие научно-исследовательские работы, могут получить вычет (до 200%).

В Индонезии одна из первых промышленных зон формировалась с 1970-х годов на основе начавшегося строительства в Чилегоне (Ява) металлургического завода при техническом содействии Советского Союза. Однако строительство было прекращено из-за гиперинфляции, тяжелого экономического положения и смены политического руководства республики. Строительство продолжили индонезийские и западные компании, и на площади в 1800 га возник мощный комплекс металлургического и сталелитейного производства. Вокруг него образовалась промышленная зона Cikarang Industrial Estates.

Создававшиеся различного типа экспорто-производственные зоны, особые зоны, промышленные инкубаторы, технико-внедренческие зоны, имеют различный статус, конту-

ры которого его учредителям становился ясен лишь со временем. Такие зоны призваны ускорять экономический рост и создавать комфортные условия для проживания резидентов. В какой-то степени в каждом виде той или иной зоны присутствуют те или иные элементы оффшорных зон.

В этих зонах размещаются промышленные предприятия. Встречаются и смешанные зоны, пример тому – интегрированная зона промышленного развития в провинции Восточный Калимантан, получившая название Сасамба. Она предназначена для строительства промышленных предприятий и создания аграрных комплексов, производящих агрокультуры.

В Малайзии создание экспортно-производственных зон началось на первой фазе импортозамещения. На его второй фазе (конец 1980-х годов) предусматривалось создание свыше 50 крупных государственных предприятий металлургической, алюминиевой, автосборочной и других отраслей промышленности. Первоначально, почти стихийно, возникали так называемые оффшорные зоны. Пример тому оффшорная зона в Лабуане (о. Борнео).

Такие территориальные образования поддаются регулированию. К тому же инвесторы обладают обширными экономическими связями. Это позволяет находить компромисс при решении сложных задач. Сотрудничество с иностранными инвесторами позволяет сочетать модернизацию инфраструктуры и внедрение инноваций, а также добиваться получения новых технологий.

Правительство Малайзии в 1971 г. издало Закон «Об организации экспортно-производственных зон» (ЭПЗ), что рассматривалось как создание очагов ускоренного экономического роста. По этому закону компаниям, выпускающим экспортную продукцию, предоставлялись значительные льготы. Последовавшее процветание ЭПЗ стимулировало принятие в 1990 г. нового закона «О свободных зонах» (Free Zones Act). Малайзия смогла создать систему специализированных и различных по своему статусу, функциям зон, которые стали

авангардом экономического роста страны и важной частью ориентированной на экспорт малазийской модели роста.

В начале XXI в. в Малайзии функционировало около 200 различных зон: свободных экспортных зон, индустриальных парков, бизнес-инкубаторов и 14 свободных промышленных зон. На их территории расположены в основном промышленные предприятия, складские помещения, арендаторы которых пользуются льготами и преимуществами, которыми пользуются производители и экспортеры таких зон. Развитие логистики дополняется возможностями стремительно совершенствующейся телекоммуникационной системы.

В 1992 г. в Малайзии была создана корпорация Malaysian Technology Development Corporation (MTDC). Эта организация и ее службы призваны коммерциализировать результаты исследований и открытий ученых, сделанных в малазийских университетах, институтах, НИИ и КБ. Эксперты оценивают важность открытий и изобретений и целесообразность их передачи для внедрения в серийное производство. Ее ключевая функция — изыскание источников финансирования и содействие формированию венчурного капитала для развития перспективных предприятий в приоритетных отраслях. К их числу относят нанобиотехнологии, производство композитных материалов, возобновляемые источники электроэнергии, точная инженерия, среднее машиностроение, микроэлектроника, современные виды услуг.

Ныне МТДС является интегрированной сложной корпорацией, содействующей формированию промышленно-финансовых групп, а также стратегическим альянсам малазийских компаний с международными технологическими компаниями. Ее деятельность во многом аналогична деятельности Научного парка Таиланда, однако ее активность выходит за пределы консультативных услуг, распространяется на организацию технологических инкубаторов и другие формы развития среднего и малого бизнеса.

В 1996 г. МТДС приняла свою программу технологического развития, состоящую в оказании финансовой помощи

предпринимателям, которые организуют свое производство на основе высоких технологий. Для этих целей в 2004 г. правительство разместило через данную организацию фонды в различных фирмах, чтобы коммерциализировать результаты НИОКР. Еще одно направление деятельности МТДС – содействие в организации технологических инкубаторов, согласно правительственной программе Technology Development Cluster. В ее разработке участвовали три университета, в которых и созданы промышленные инкубаторы. Создана также серверная фирма, предоставляющая услуги для электронной торговли в непрерывном режиме. МТДС составляет технико-экономическое обоснование, проводит изучение маркетинга, составляет бизнес-планы, проводит аудит производства и т. д.

Г.И. Белова

кандидат экономических наук

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОГО РЕГИОНА

Эффективным инструментом включения национальных экономик в мировое хозяйство являются зоны совместного предпринимательства. Последние включают в себя особые экономические зоны (ОЭЗ), которые оказывают мультипликативное влияние на развитие национальной экономики. Как отмечает Центр ООН по транснациональным корпорациям (UNCTC), рост особых зон становится одной из наиболее важных тенденций последних десятилетий. Они получают широкое распространение как в развитых, так и в развивающихся странах мира.

Создание и развитие особых экономических зон является одной из самых заметных институциональных инноваций, произошедших в мировой экономике во второй половине XX столетия. В мировом хозяйстве общее количество экономических зон составляет более тысячи, а стоимость произведенной в них продукции превысила 15% мирового торгового оборота. В современной мировой практике существует до 25 разновидностей свободных экономических зон, среди которых, с известной долей условности, можно выделить таможенные зоны, беспошлинные зоны, таможенные свободные зоны, свободные экспортные зоны, свободные экспортно-

производственные зоны, свободные производственные зоны, зоны экономического благоприятствования, зоны совместного предпринимательства, зоны технико-экономического развития, научно-промышленные парки и другие. Все виды СЭЗ можно дифференцировать по следующим критериям: по характеру деятельности или функциональному предназначению, по степени интегрированности в мировую и национальную экономику, по отраслевому признаку, по характеру собственности.

Опыт создания СЭЗ в промышленно развитых и развивающихся странах принципиально различается. В развитых странах создание СЭЗ используется в основном как инструмент региональной политики для повышения уровня экономического и социального развития. Причем в качестве критериев при выборе территории для создания ОЭЗ используются уровень безработицы и уровень денежных доходов населения. При этом главной движущей силой являются не иностранные инвестиции, а национальный частный капитал, государственные дотации и кредиты. В развивающихся странах основным или единственным источником привлекаемого капитала являются иностранные инвестиции.

В докладе Всемирного банка, озаглавленном «Восточноазиатское чудо» (1993 г.), говорится, что Восточная Азия стала «средоточием технологической цивилизации» — великого исторического сдвига в истории человечества, который, видимо, определит облик мира в начале XXI в. В последние 30 лет восточноазиатские страны развивались в 2 раза быстрее, чем страны Латинской Америки. Здесь сформировался собственный технологический и научно-технический потенциал, появились альтернативные США и Японии инвесторы мирового уровня, прежде всего Тайвань. Высокие результаты, достигнутые странами Восточноазиатского региона, во многом были обусловлены сотрудничеством и обменом технологиями, капиталом и информацией. Преобладающим инструментом такого сотрудничества здесь стало создание национальных экономических территорий. Суть рыночных экономик, сформировавшихся в странах Восточной Азии, со-

стоит в существенной роли государственного регулирования в сочетании с активной деятельностью частных компаний. Сложилась многополюсная экономическая система, центры которой – Япония, США, Китай, Новые Индустриальные Страны (НИС), «азиатские драконы», – оказывая разное по степени и характеру влияние, взаимодействуя между собой, определяют вектор регионального и мирового развития.

В качестве наиболее общего специфического признака азиатских особых экономических зон, при всем многообразии их видов, выделена тенденция ускоренного становления комплексных зон, сочетающих особенности торговых, производственных и технологических зон. При этом развитые азиатские страны, учитывая опыт европейских и американских зон, преимущественно ориентируются на создание экономических зон, основанных на использовании достижений научно-технического прогресса. «Научные парки» в Японии, Республике Корея, Гонконге, Сингапуре, на Тайване и в других странах формируются как многоцелевые и комплексные, что отличает их от аналогичных территориальных образований в США и Европе. Практика развития технопарков показывает, что наиболее успешно развиваются те из них, которые расположены в районах высокого и среднего уровня экономического развития. В развивающихся странах функционируют особые экономические зоны экспортно-производственного характера, что позволяет им активно развивать международные экономические отношения, причем они стремятся использовать последние достижения научно-технического прогресса в развитых странах.

Особое внимание привлекает китайский опыт создания и развития особых экономических зон. Анализ более чем 20-летней китайской практики функционирования зон показывает, что за прошедшие годы были созданы различные их типы и виды. Первоначально они были ориентированы преимущественно на развитие торговых отношений. Статус особых зон получили 5 малоосвоенных приморских районов. В последующем в крупных и средних городах страны было

создано 13 беспошлинных зон, 32 зоны технико-экономического освоения и 52 — освоения новых и высоких технологий государственного значения. Особые экономические зоны добились значительных успехов. Специфической чертой функционирования особых экономических зон в азиатских странах является то, что государство более активно, чем в европейских и американских странах, не только поддерживает формирование и развитие зон и регулирует их деятельность, но и часто становится участником их создания.

Функционирование азиатских зон отчетливо показывает необходимость соблюдения стадийности их развития: формирования торговых зон с последующим перерастанием в производственные и специализированные (комплексные) зоны. Анализ функционирования особых экономических зон в различных регионах мира показывает, что зоны являются динамично развивающейся структурой — от простых к более сложным формам.

Наибольшее распространение, особенно в развивающихся странах, получили *экспортно-производственные зоны* (ЭПЗ). Экспортно-производственные зоны представляют собой уникальные в административном отношении местности с развитой инфраструктурой и благоприятными инвестиционными, производственными и торговыми условиями. Их появление связано с созданием экспортно-ориентированных отраслей промышленности (как стратегией экономического развития данной страны или территории) и с прямыми иностранными инвестициями (как стратегией инвестирования в данную страну). Страны могут создавать такие зоны в процессе импортозамещающей индустриализации. Подобные зоны могут также возникать в странах с развивающейся рыночной экономикой на ранней или завершающей стадии индустриального развития. Предполагается, что функции таких зон должны заключаться в привлечении иностранных инвестиций и развитии обрабатывающего потенциала.

Технико-внедренческие зоны образуются стихийно (США) или создаются специально при государственной под-

держке вокруг крупных научных центров (Япония, Китай). В них концентрируются национальные и зарубежные исследовательские, проектные, научно-производственные фирмы, пользующиеся единой системой налоговых и финансовых льгот. Наибольшее число технико-внедренческих зон функционирует в США, Японии, Китае. В США их называют технопарками, в Японии — технополисами, в Китае — зонами развития новой и высокой технологии. В КНР подобные зоны также создаются, как правило, в ходе реализации государственных планов по развитию науки и техники. В середине 1990-х годов в Китае функционировало более 50 зон развития новой и высокой технологии.

Административное управление зонами осуществляется Канцелярией Госсовета КНР по делам СЭЗ, контролирующей реализацию политики и координирующей работу ведомств в отношении зон. Центр устанавливает для СЭЗ несколько директивных показателей: годовой финансовый доход, объем производства и снабжения по важнейшим видам промышленной продукции, стабильные на несколько лет нормативы отчислений в центральный бюджет, лимиты кредитования СП, объем инвестиций в основные фонды. Организационным центром хозяйственной деятельности зон стали «компании развития», на которых возложено общее руководство капитальным строительством.

В КНР действует система льгот и поддержки зон высоких технологий:

1) внутри зон формируются специализированные «малые зоны», в них предприятия могут воспользоваться преимуществами «инкубационного механизма», политика льгот по регионам и видам деятельности неодинакова. Консалтинговые фирмы обычно имеют стартовый капитал около 10 тыс. долл., производственные — около 60 тыс. Это значительно меньше, чем в обычных предприятиях со смешанным капиталом;

2) допускается снижение подоходного налога, предпринимательского налога и налога на добавленную стоимость. Предоставляются льготы по регистрации, открытию

банковских счетов, охране. Предприятия, созданные специалистами, прошедшими обучение за рубежом, одновременно пользуются льготами обычных предприятий и льготами, предоставляемыми предприятиям с иностранным капиталом;

3) создаются жилые зоны, и обеспечивается льготное приобретение жилья. Для лиц, постоянно выезжающих за рубеж, облегчается процедура выезда, иностранным специалистам предоставляются визы на длительный срок, выдаются многократные визы.

В развитии зон не удалось избежать проблем, некоторые из них можно решить на уровне самих зон, для других потребуется участие соответствующих организаций. Это, в частности, следующие проблемы:

1) проблема стартового капитала. В настоящее время источником стартового капитала зон являются правительства различных уровней, предприятия, иногда личные капиталы участников. Однако последние весьма ограничены;

2) в процессе развития производства, особенно при наращивании масштабов, обостряются проблемы финансирования. Требуется разработка механизмов для более эффективного оказания правительственной помощи;

3) сейчас одной из главных функций зон является «инкубация» высокотехнологичных компаний, однако работа по последующей поддержке проводится довольно слабо. Задачи зон заключаются не только в привлечении специалистов и доведении созданных ими предприятий до определенного уровня, но и в их дальнейшем трудоустройстве, поиске деловых партнеров, активизации деятельности;

4) цикл регистрации и утверждения предприятий с использованием специалистов, обучавшихся за рубежом, довольно долгий — 3—4 месяца. Процедура оформления предприятия с уставным капиталом 60 тыс. долл. почти такая же, как и для предприятий со смешанным капиталом в десятки миллионов долларов.

В.В. Рышкус
аспирант

КАКОЕ ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ НАМ НУЖНО?

Стратегии инновационного типа развития ориентированы, в конечном итоге, на построение инновационной экономики, снижение энергоемкости экономики, повышение нормы накопления, создание устойчивой модели экономического роста¹, в чем они пересекаются со стратегиями качественного экономического роста². Техничко-экономические стратегии («новой индустриализации»³, «неоиндустриализации и вертикальной интеграции»⁴) обосновывают необходимость увеличения производительности труда, извлечения

-
1. Коалиции для будущего. Стратегии развития России в 2008–2016 гг. М., 2007; К Концепции и Программе социально-экономического развития России до 2015 года / Научный доклад. М.: ИЭ РАН, 2007; Стратегии социально-экономического развития России: влияние кризиса. Ч. 1: Коллектив авторов. М., 2009; *Сорокин Д.* О стратегии развития России // Вопросы экономики. 2010. № 8; и др.
 2. *Абалкин Л.И.* Размышления о долгосрочной стратегии, науке и демократии // Вопросы экономики. 2006. № 12. С. 13; *Теняков И.М.* Качество экономического роста как фактор национального развития. Автореферат кандидатской диссертации. М.: МГУ, 2007. С. 3; и др.
 3. Этот термин использовал премьер-министр РФ В.В. Путин на конференции 13 сентября 2010 г. в Нижнем Новгороде, посвященной стратегии развития Приволжского федерального округа. Фактически речь идет о реиндустриализации, постепенном переходе производства на более высокую стадию своего развития, с использованием достижений НТП.
 4. *Губанов С.* Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) // Экономист. 2008. № 9. Стратегии неоиндустриализации посвящены статьи З.А. Грандберг, М.М. Мусина и др.

из производства максимальной прибыли для национального развития, что также отражается в стратегиях догоняющего, опережающего, инерционного типов экономического развития, в которых идет речь или «о массовом заимствовании и адаптации западных технологий», или о технологическом скачке национальной экономики⁵. Пересекающиеся между собой стратегии модернизационного типа развития, наращивания инвестиционного потенциала, институциональных преобразований имеют целью развитие свободных рыночных отношений в условиях повышения эффективности отечественного производства за счет реформирования институтов рынков, привлечения иностранных инвестиций⁶. Эти стратегии, ориентируясь на достижение макроэкономических показателей развития передовых экономик мира (ВВП на душу населения, технико-технологический уровень развития экономики, структура импорта и экспорта в экономике), на систему потребностей и ценностей глобальной экономики, определяют ведущее место экономики в развитии, а потому их можно назвать *экономикоцентрическими*.

Однако закономерности развития экономики сопровождаются обострением демографических и экологических противоречий. Так, в развитых странах в течение последних 50–60 лет усилились тенденции естественной убыли населения, изменения национального состава, старения населения, снижения рождаемости и количества браков и т.д.⁷

-
5. Полтерович В. О стратегии догоняющего развития для России // Экономическая наука современной России. 2007. № 3. С. 17–18; Глазьев С. Ю. Возможности и ограничения социально-экономического развития России в условиях структурных изменений в мировой экономике / Научный доклад. М.: НИР РАН, 2008; и др.
 6. Григорьев А. Инвестиционный процесс: накопленные проблемы и интересы // Вопросы экономики. № 4, 2008. С. 44; Плышевский Б. Капитальные вложения: динамика, структура, эффективность // Экономист. 2009. № 8; и др.
 7. В 40 промышленно развитых странах коэффициент естественного прироста населения на 1000 чел. в среднем снизился с 12,5 в 1950 г. до 0,7 в 2008 г., т.е. в 17,9 раз, коэффициент ежегодного прироста населения на 1000 чел. в среднем снизился с 10,5 в 1950 г. до 4,1 в 2008 г., т.е. в 2,56 раз. Коэффициент суммарной рождаемости, или среднее число рождений на одну женщину, снизился с 3,0 в 1950 г. до 1,5 в 2009 г., т.е. почти в 2 раза за почти 60 лет (электронная версия бюллетеня «Население и общество» – demoscope.ru).

Одновременно с этим увеличились выбросы в атмосферу вредных для здоровья людей химических веществ. Признание недостаточности экономического развития, противоречащего концепции устойчивого развития, приводит к разработкам социально-экономических стратегий, в которых тенденции развития экономики пробуют преодолеть путем материального стимулирования иммигрантов из экономически отсталых регионов, увеличения пенсионного возраста граждан в целях решения проблемы замещения выбывающих на пенсию работников и т.д.⁸ Экономикоцентрические стратегии базируются на учете экономических интересов предпринимателей и представителей среднего класса, на удовлетворении индивидуальных потребностей тех или иных слоев общества, в то время как социально-экономические – ориентированы на демографическое развитие всей страны, на повышение численности населения, развитие социума в целом. Социально-экономический подход учитывает продолжительность жизни, уровень образования, социальные, экологические, интеллектуальные аспекты, однако понимание качества жизни в нем также обусловлено *развитием экономики*, и эффект от мер, предлагаемых этим подходом, может иметь лишь тактическое значение.

Анализ реальных экономических связей и процессов в развитых странах выявил общезначимый характер для типологически однородных условий, существующих в них. В них сложились социально-экономические системы, основанные на рыночных принципах, на процессы функционирования и развития которых оказывают влияние новые технологические уклады, в результате чего повышается производительность труда, диверсифицируются отрасли экономики, растет материальное благосостояние. В России в результате естественно исторического развития под воздействием специфических процессов социально-экономической жизни, а также

8. Гринспен А. Эпоха потрясений: Проблемы и перспективы мировой финансовой системы. 3-е изд. М: ООО «Юнайтед пресс», 2010. С. 390; Швейц М. Кризис пенсионного возраста // Финанс. 2010. № 26. С. 30–31.

природно-климатических особенностей, определивших отсутствие типологически однородных связей, сложилась иная, в отличие от развитых стран, социально-экономическая среда, что характеризуется неодинаковым воздействием глобальных экономических процессов на развитие различных регионов страны и в целом определяет неравномерность социально-экономического развития. Экономическая неоднородность следует из анализа дифференциации регионов страны по уровню валового регионального продукта (ВРП) на душу населения: максимальное различие величины этого показателя в 2006 г. достигало 45 раз⁹. Распределение регионов по этому показателю асимметрично: выше среднероссийского уровня находилось только 29 субъектов, в 11 регионах этот показатель был более чем вдвое ниже среднероссийского, хотя в 1994 г. таких регионов насчитывалось 7. Согласно статистике, Россия занимает первое место в мире по межрегиональной социально-экономической дифференциации.

Такая присущая России неоднородность обосновывает совмещение в одном государстве особых экономических зон (ОЭЗ), где преобладают рыночные отношения, и территорий, относительно свободных от рыночного предпринимательства, — зон, «свободных от экономики». Глобализация мировой экономики предопределяет проникновение экономических явлений и процессов в экономики различных стран, и в этом проявляется наднациональность экономики, для которой не существует разделительных границ между государствами.

Попытки достижения высокого уровня экономического развития для России не представляются реальными в условиях господства стран «золотого миллиарда», образующих центр мировой экономической системы и воздействующих на периферийные страны путем продажи им товаров и услуг, которые те вынуждены приобретать в силу отсут-

9. Максимальная величина ВРП на душу населения в 2006 г. была в Тюменской области и составляла 782 429 руб., минимальная в республике Ингушетия — 17 471 руб. Российский статистический ежегодник. М.: Росстат. 2008. С. 324–326.

ствия альтернативных конкурентоспособных производств, тем самым поддерживая экономическое господство первых. Одновременно с теми территориями страны, где ведется торговля на различных рынках товаров и услуг, существуют регионы, на которые влияние мировой экономики не распространяется, и это взаимообусловлено отсутствием однородных экономических связей в стране. Это регионы средней нечерноземной полосы, для которых характерны малые массивы качественно равноценных земель, имеющих локальную структуру, переменчивость природно-климатического фактора. Тенденции социально-экономического развития России показывают, что эти регионы являются нерентабельными с экономической точки зрения, не представляют собой выгодные объекты инвестирования, в отличие от регионов южных широт, где активно развивается рынок земли, и в них существуют соответствующие основания для хозяйствования, в отличие от северных территорий, характеризующихся тяжелыми условиями проживания. Экономическая деятельность на этих территориях развивается не в качестве основной и определяющей, а как условие ведения народного хозяйства. Это не предполагает ни игнорирование тенденций современного экономического развития, ни абстрагирование от мировых глобальных процессов, однако экономика не определяет образ жизни людей и характер их жизнедеятельности в зонах, свободных от экономики. На этих территориях народ ведет целесообразную чувственно-практическую хозяйственную деятельность, что определяет принципиально *иное* качество его жизни. Потребности в питании, одежде, жилье являются средствами достижения целей, определяющих смысл жизни. Такая деятельность, в силу своей целесообразности, становится базовой потребностью, формирующей иную систему потребностей, отличную от присущей рыночной экономике. Потребность в деятельности, включенной в родовую жизнь, целесообразность которой состоит в органичном устойчивом развитии, шире и глубже определяет качество жизни, внутреннее богатство человека, его духовность и целостность.

Речь идет о создании соответствующих социально-экономических условий внутри страны в виде реализации региональной политики путем сохранения существующих форм хозяйственной жизни, предотвращения массового оттока жителей деревень в города, для чего должны быть улучшены инфраструктурные условия жизни (газификация деревень и сел, обеспечение всех населенных пунктов тепло- и водоснабжением, малоэтажным жильем, школами и университетами, научными и культурными центрами и т.д.). Инновационное развитие возможно и не базе развития экономики. Если в развитых странах — это взаимообусловленные процессы, когда высокая доля заработной платы в национальном доходе делает инновации двигателем экономики¹⁰, когда предприниматель в условиях жесткой конкуренции вынужден внедрять что-то новое для ведения борьбы на рынке, то нам достаточно вспомнить примеры прорывных проектов в аэрокосмической, военной, атомной промышленности СССР, когда их реализация не была продиктована развитием экономических отношений. Для выхода народного хозяйства из кризиса и обеспечения достойного качества жизни, на наш взгляд, сохранение на территории страны зон, «свободных от экономики», является определяющим, и особенности социально-экономической жизни позволяют создать базу для принятия хозяйственно-политических решений по созданию условий и возможностей для этого.

10 Ясин Е.Г. Модернизация и общество: доклад к VIII Международной научной конференции «Модернизация экономики и общественное развитие», Москва, 3–5 апреля 2007 г. М.: ГУВШЭ, 2007. С. 8. Затраты на рабочую силу в процентах к затратам на производство и реализацию продукции в России составляют 25% в среднем по отраслям промышленности, а в развитых странах достигают 70% (Медведев В.А. Воспроизводство и приоритеты развития. М.: Экономика, 2004. С. 68).

А.Е. Иванов

кандидат экономических наук

ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЧЕХИИ

Синхронизация инновационной политики Чехии с заявленными приоритетами Лиссабонской повестки дня Евросоюза (март 2000 г.) получила свое отражение в «Национальной программе реформ Чешской Республики на 2005–2008 гг.» («Национальная лиссабонская программа»), принятой Правительством ЧР после вступления Чехии в Евросоюз (ЕС). Программа концентрировала научно-технический потенциал страны на использовании имеющегося у стран Западной Европы арсенала инструментов инновационного развития. Прежде всего имелось в виду развитие на территории Чехии научно-технических парков (НТП) и технологических инновационных центров (ТИЦ), формирование привлекательного климата для притока в подобные структуры капитала и трудовых ресурсов.

Кроме того, реализация «Национальной программы реформ» позволила Чехии перенести центр тяжести в решении проблем инновационного развития с использования внутренних факторов на ускоренную, более плотную ассимиляцию в европейское научно-исследовательское, информационное и технологическое пространство. Делая ставку именно на такой подход, Чехия стремится обеспечить себе гарантии еще боль-

шего выделения средств из европейских структурных фондов на инвестиции в инновации.

Первые характерные признаки интеграции чешского научно-технического потенциала в европейское пространство стали проявляться еще в 2003 г., когда Чехия приступила к реализации «Рамочной программы по поддержке научно-технических парков и технологических центров», задачей которой было создание условий для привлечения в сферу инновационного развития квалифицированных кадров и поддержки инновационной деятельности.

С целью развития «Рамочной программы», для ускорения процесса интеграции, по инициативе Министерства промышленности и торговли ЧР (МПТ ЧР), отвечающего за инвестиционную политику в стране, была подготовлена новая редакция закона «Об инвестиционных поощрениях», которая после одобрения правительством вступила в силу в 2007 г. Принципиальным в проведенных в законе изменениях явилось то, что акцент в стимулировании притока ПИИ за счет так называемых «инвестиционных (материальных) поощрений» переносился на приоритетное стимулирование инвестиций, направляемых на инновационное предпринимательство.

Главный смысл новой редакции закона заключался в реализации административной реформы – снятии бюрократических барьеров, упрощении схемы получения дотаций. При этом сроки принятия МПТ ЧР решения о предоставлении инвестору материальных поощрений значительно сократились: с 1 года до 3 месяцев от момента подачи инвестором заявки в министерство¹.

В новой редакции закона «Об инвестиционных поощрениях» предусмотрено снижение уровня капиталовложений инвесторов, для которых предусмотрены поощрения с 200 млн крон до 100 млн крон, а в ряде регионов с высоким уровнем безработицы (более 50% от среднего по стране) и до

1. Закон «Об инвестиционных поощрениях». 2007 г.

50 млн крон, что, по оценке экспертов, создаст благоприятные условия для формирования региональной экономической политики. Одновременно открываются возможности и для чешского капитала получать равноценные с иностранными компаниями инвестиционные поощрения².

Стимулы направлены прежде всего на снижение затрат на начальных стадиях реализации инвестиционных проектов. Среди них: налоговые льготы (освобождение от налога на прибыль максимум на 10 лет для новых компаний и частичное освобождение на тот же срок для уже существующих компаний); гранты на создание рабочих мест; гранты на обучение и переподготовку кадров; государственные субсидии на развитие инфраструктуры на местах и передача земель от государства муниципальным властям для производственных нужд³.

В контексте региональной политики целью инвестиционных поощрений является увеличение количества рабочих мест, снижение уровня безработицы в регионах. Поэтому, помимо прочих преференций, предприятие инвестора имеет право на специальные гранты на расширение производства, а также обучение персонала и повышение квалификации работников. Размер таких грантов варьируется от 80 тыс. до 200 тыс. чешских крон за каждое новое созданное рабочее место, а также около 25–35% от общей суммы затрат на обучение персонала⁴. Размер гранта на новое рабочее место может быть выше в рамках указанного предела, если инвестор осуществляет набор сотрудников для своего предприятия на бирже труда, и может снижаться, если он привлекает сотрудников других компаний. Точный размер льгот и субсидий определяется отдельно в каждом регионе.

Ключевым моментом здесь продолжают оставаться разнообразные налоговые льготы, предоставляемые инвесторам,

2. Закон «Об инвестиционных поощрениях». 2007 г.

3. Там же.

4. Там же.

однако при этом новая редакция закона предусматривает значительное сокращение так называемых «налоговых каникул» — с 10 до 5 лет⁵. Подобно деятельности инвесторов в производственном секторе, льготы для них, связанные с деятельностью в технологических центрах, предоставляются, когда речь идет о создании новых рабочих мест и обучении персонала. Здесь обязательными являются следующие условия: минимальный объем инвестиций 15 млн крон (при этом минимальный объем собственных средств должен быть 7,5 млн крон), инвестор должен создать не менее 15 рабочих мест именно для чешских граждан, продолжительность инвестирования и трудовых договоров должна составлять более 5 лет, обязательным и самым важным условием является связь с производством: результаты работы технологических центров должны быть внедрены в промышленное производство⁶.

Реализация новой редакции закона «Об инвестиционных поощрениях» серьезно изменила структуру инвестиций. Уже в 2008 г. было реализовано 213 инвестиционных проектов на общую сумму 30 млрд крон (примерно 1,8 млрд долл. США). Впервые, инвестиции в инновации (ИиР, IT-технологии) превысили капиталовложения в производственную деятельность — 63% всех инвестиций (в 2007 г. — 32%). Более половины проектов (127) были проинвестированы чешскими компаниями. Далее следуют Германия (29), США (14), Италия (10), Япония и Корея (7), Франция (5), Голландия (5)⁷.

Приведенный выше набор преференций позволил обеспечить условия для формирования в настоящее время на территории Чешской республики 26 НТП и ТИЦ с участием иностранного и чешского капитала (примерно 570 фирм расположились на территории почти 62 тыс. кв. м)⁸.

5. Там же.

6. Закон «Об инвестиционных поощрениях», 2007 г.

7. Отчет о выполнении Национальной лиссабонской программы 2005–2008 гг., октябрь 2009 г. С. 21, 24.

8. П. Швейда и колл. «Научно-технические парки в Чешской Республике». Доклад, 2010 г. С. 23.

Главными центрами, вокруг которых сосредоточиваются подобные научно-технологические формирования, являются Прага, Брно, Острава, Пльзень, Оломоуц, Злин. Такое распределение объясняется тем, что головной структурой НТП и ТИЦ являются соответствующие технические университеты указанных городов, которые имеют не только научные заделы по разным отраслям знаний, но и напрямую связаны с коммерческими фирмами-заказчиками ИиР и промышленными предприятиями, готовыми осваивать новые технологии. Так, например, на базе Западно-чешского университета в г. Пльзень с его многочисленными техническими факультетами успешно развивается НТП «Борске поле». Удачное географическое местоположение НТП «Борске поле» (примыкание к международной автотрассе Прага – Нюрнберг) позволило привлечь к работе в этом НТП более 30 чешских и зарубежных компаний⁹.

Как правило, все НТП и ТИЦ в Чехии входят в структуру европейских сетей поддержки предпринимательства и трансфера технологий, и в частности в Европейский инновационный бизнес-центр (ЕВН), в Европейский информационный центр (ЕИС), в Европейский центр трансфера технологий (IRC). Деятельность таких европейских сетей координируется Еврокомиссией.

Желая повысить отдачу от предоставляемых странам-членам ЕС средств на инновационное развитие, Евросоюз, одновременно с принятием очередного бюджета структурных фондов на период до 2013 г. в объеме 308 млрд евро (Чехия получила доступ в этот период к 23,7 млрд евро), осуществил изменение процедуры не только выделения финансовых средств под соответствующие национальные проекты, но и их получения конкретными странами¹⁰.

В частности, для того, чтобы руководство европейских структурных фондов приняло решение о выделении опре-

9. П. Швейда и колл. «Научно-технические парки в Чешской Республике». Доклад. 2010 г. С. 24.

10. Журнал «Евро». 2009. № 8. С. 18.

деленной суммы средств на реализацию предлагаемых национальных проектов, стране-претенденту на европейские ассигнования, необходимо представить достаточно аргументированное обоснование реализации конкретных проектов. Финансирование же самого процесса реализации стало осуществляться не авансовым методом, как прежде, а по факту получения конкретного результата на каждом этапе реализации проекта и израсходованных на эти цели собственных средств, которые затем компенсировались из структурных фондов.

Достаточно эффективное развитие НТП и ТИЦ на территории Чехии не смогло в полной мере повлиять на динамику инновационной активности и, особенно, на процесс коммерциализации результатов ИиР. Для усиления процесса инновационного предпринимательства Чехия приняла решение, не ослабляя внимания к развитию НТП и ТИЦ, перейти от межотраслевого к отраслевому принципу формирования научно-технических парков в рамках так называемых «кластеров», объединяющих ряд профильных научно-технических и производственных организаций. Главным достоинством «кластера» является достижение высокой концентрации отраслевого научно-промышленного потенциала, усиление его специализации, ускоренное получение высоких результатов ИиР, их промышленное освоение, обмен технологиями и информацией. Сегодня в Чехии действуют 17 кластеров, в том числе в области производства автокомпонентов и технического текстиля, электронной, фармацевтической, деревообрабатывающей и обувной промышленности¹¹.

Как более высокую ступень развития инновационной активности Чехия рассматривает свое участие в реализации «Операционной программы ИиР в области инноваций» ЕС, предусматривающей создание в ряде еэсовских «новичков» так называемых «Европейских центров экселенсу». Такие центры, по мнению экспертов Еврокомиссии, призваны максимально

11. Доклад Института Европейской политики «Лиссабонская стратегия и Чешская Республика». Прага. Апрель 2009 г. С. 37.

сконцентрировать научный потенциал исключительно на ИиР, определяющих создание «прорывных» технологий. К ним прежде всего относятся ИиР в области нано- и биотехнологий, медицины, новых материалов, информатики и др.

Чехия еще в начале 2007 г. начала активную работу по подготовке проектов, отвечающих категории «экселенц», понимая, что участие в сети «Европейских центров экселенц» гарантирует доступ к более серьезным, чем прежде, финансовым ресурсам. В середине 2007 г. было подготовлено и представлено в правительство 20 проектов по различным направлениям научных знаний, 5 из которых подпадали, по мнению экспертов, под категорию «экселенц» стоимостью 1,5 млрд крон каждый. В настоящее время осуществляется формирование таких центров «экселенц» в Праге (биотехнология и биомедицина); Брно (молекулярная и клеточная биология); Остраве (новые материалы и технологии их производства); Пльзене (информационные технологии); Пардубице (технологии материаловедения)¹².

Чехия, оценивая преимущества создания кластеров как структуры, мотивирующей инновационную деятельность, заявила о своем участии в реализации программы «Сотрудничество», которая является продолжением программы «Кластеры» на период до 2013 г. и ее дополнением. Эти дополнения существенно расширяют возможности участвующих в кластерах компаний. Они касаются расширения поддерживаемых Программой видов деятельности компаний; расширения легализованных расходов, связанных, например, со строительством объектов или приобретением компаниями недвижимости; увеличения объема предоставляемых финансовых средств; более высоких дотаций (государственных) на реализацию конкретного проекта в кластере; а также изменений системы поддержки со стороны государства — упрощение административных процедур для

12. «Анализ существующего состояния ИиР в Чешской Республике в международном сравнении», Правительство ЧР, Совет по исследованиям и разработкам. Прага. апрель 2009 г. С. 18.

вступления в кластер. На реализацию указанной Программы в данный период Чехия получит от Евросоюза рекордную для нее сумму – 187,7 млн евро. Совершенствование институциональной структуры инновационного развития происходит в Чехии одновременно с дальнейшим формированием системы льгот для чешских и зарубежных инвесторов. Так, с 1 января 2008 г. был отменен НДС на результаты инновационной деятельности, осуществляемой за бюджетные средства; введено льготное налогообложение в случае ее осуществления за счет средств, поступающих из европейских структурных фондов; была одобрена структура финансирования проектов, которые могут быть реализованы по мере дальнейшего развития центров «экселенц» – 55% средств из госбюджета ЧР, 30% – из фондов ЕС и 15% – за счет ассигнований частных фирм и компаний, занимающихся инновационной деятельностью¹³.

13. Там же. С. 27.

С.П. Петухова

кандидат экономических наук

РОЛЬ МАЛЫХ И СРЕДНИХ КОМПАНИЙ
В РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

К основным направлениям дальнейшего реформирования российской экономики следует отнести восстановление взаимодействия в естественной цепи «фундаментальная наука – прикладная наука – промышленность». Создаваемые инновации практически не применяются в производстве. Такая ситуация негативно влияет и на науку, и на производство. Крупная отечественная промышленность как основной потребитель инноваций не имеет ресурсов для переоснащения технологий и освоения новой продукции. По имеющимся оценкам, на долю знаний, воплощенных в технологиях, оборудовании, образовании кадров, организации производства, приходится в развитых странах 70–80% прироста ВВП, доля внедренных изобретений в России составляет около 2%¹. Главная причина – несовершенная нормативно-правовая база, которая не стимулирует инновации, а также отсутствие спроса на инновации, что делает ненужным исследования. Поэтому Россия остается импортером готовых технологий и экспортером знаний.

1. Глазьев С.Ю. Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов. Научный доклад. М.: НИР, 2007. С. 6.

Одним из ключевых факторов развития инновационной экономики и повышения ее эффективности является реорганизация системы науки и образования, а также современной производственной структуры, где особую роль играет взаимодействие между методами управления наукой и информационными технологиями. Сейчас в России примерно 8,9% от общего числа ученых мира (имея в виду не только технические, но и гуманитарные дисциплины). По этому показателю Россия занимает четвертое место в мире, уступая лишь США (22,8% научных сотрудников), Китаю (14,7%) и Японии (11,7%). Однако по степени финансирования Россия многократно проигрывает этим странам: государство тратит на одного ученого 30 тыс. долл., в то время как США – 230 тыс. долл., Китай – 88,8 тыс., Япония – 164,5 тыс. долл.² Государственные вложения только в фундаментальную науку Америки в 2005 г. составили 131 млрд долл. И это всего лишь треть того, что всего расходуется в этой стране на науку. В России финансирование науки в сотни раз меньше. На долю России приходится менее 2% мировых расходов на НИОКР по паритету покупательной способности. Россия отстает от США по расходам на НИОКР в 17 раз, от Европейского союза – в 12 раз, от Китая – в 6,4 раза, от Индии – в 1,5 раза. Весь бюджет РАН такой же, как у среднего американского университета. Поэтому и удельный вес России в глобальном экспорте наукоемкой продукции не превышает 0,3%³.

Восстановление взаимодействия в цепи «наука – производство» и запуске механизма ускоренного инновационного развития относится к основным направлениям реформирования российской экономики. Одной из важнейших функционально-организационных структур, являющихся основой инновационного механизма, соединяющего в единый поток генерированные идеи, прикладные разработки и

-
2. Institute Statistics UNESCO. 2005; Наука, инновации, образование. Альманах Федерального агентства по науке и инновациям. РИЭПП. М., 2006.
 3. *Рогов С.* Россия должна стать научной сверхдержавой // НИАС, «Молодые ученые», Администрация Президента, 2010. youngscience.ru/pages/main/analitics

реализацию научных результатов в производство, являются особые (специальные) экономические зоны в целом, и технопарки как форма специальных зон технико-внедренческого типа в частности.

Технопарки (технополисы) являются формами специальных зон технико-внедренческого типа, где сконцентрированы исследовательские, проектные, научно-производственные фирмы, пользующиеся государственной поддержкой. Они создаются на базе университетов и других учебных и научных заведений либо путем конверсии промышленно-производственных зон. Основной идеей их создания является интеграция интересов субъектов инновационной деятельности в регионе и реализация на этой основе агломерационных эффектов.

С учетом исторических особенностей и принципов создания и функционирования технопарков принято выделять три основных модели технопарков – американская (США, Великобритания, Бельгия, Франция), европейская (Германия, Швеция, Италия, Испания) и японская (Япония, некоторые парки Индии и Китая). С начала 1990-х годов многообразие парков пополнилось новыми их разновидностями в странах Азии (азиатская модель), в Израиле и странах Скандинавского полуострова (израильско-скандинавская модель) и в индустриальных странах Южной Америки и странах с переходной экономикой (смешанная модель). В США, а также в некоторых странах Западной Европы (Великобритании, Бельгии и Франции), следующих американской модели, в настоящее время выделяются три типа научных парков: научные парки в узком смысле слова; исследовательские парки, отличающиеся от первых тем, что в их рамках новшества разрабатываются только до стадии технического прототипа; инкубаторы (в США) и инновационные центры (в Великобритании и ряде стран Западной Европы), в рамках которых университеты предоставляют свои помещения и лаборатории вновь возникающим компаниям, предоставляя им за относительно умеренную арендную плату землю, помещения, доступ к лабораторному оборудованию и услугам.

В Европе насчитывается 20 центров, связанных с конкретными университетами⁴. Европейские технопарки обеспечивают условия для реализации всех стадий инновационного процесса: от разработки и экспертизы новшества до выпуска образца товарного продукта и его реализации. Они могут быть центрами обучения предпринимателей, технологического трансферта, а также местом оказания широкого спектра иных услуг. Современная европейская модель технопарка ориентирована в первую очередь на привлечение национального частного капитала в целях внедрения инноваций и трансферта передовых технологий и в значительной степени определяется интеграционными процессами — главной тенденции экономического развития стран ЕС.

В России в настоящее время насчитывается около 40 университетских технопарков, среди которых 8 — 10 технопарков можно отнести к числу успешно работающих. Ассоциация «Технопарк» в России удалось привлечь финансовые средства ЕБРР, Фонда «Ноу-хау», программы «ТАСИС» для решения одной из самых главных проблем, определяющей успех развития технопарков, — подготовки команд менеджеров российских технопарков-лидеров. Но, к сожалению, инициаторы создания университетских технопарков в нашей стране не нашли материально-технической, и даже моральной, поддержки ни со стороны федеральных, ни со стороны региональных органов управления и власти, ни со стороны бизнеса. Небольшие финансовые возможности университетов, при которых в конце 90-х годов создавались технопарки, определили их скромные масштабы и скромные результаты.

Поскольку университетские технопарки в России имеют 20-летнюю историю, лучшие из них накопили большой опыт работы по «возвращению» малых инновационных фирм, развитию инновационного предпринимательства, коммерциализации интеллектуальной собственности и технологическому

4. *Гуриева А.* Перспективы развития особых экономических зон в России. Особые экономические зоны в мировом хозяйстве // *Инновации.* 2006 № 6 (93). С. 73–83.

трансферту, нельзя игнорировать этот опыт. Однако все это не было востребовано Правительством РФ, когда в 2005–2007 гг. решался вопрос о создании в семи регионах России новых технопарков. Как всегда, Россия пошла «своим» путем в деле создания технопарков – их «загнали» в свободные экономические зоны (СЭЗ), тем самым «оторвали» от основного источника инноваций – университетов. Целесообразным было бы наряду с созданием в России новых технопарков в СЭЗах активно развивать продвинутые действующие университетские технопарки.

Существующая система работы российского научного сектора просто не способна обеспечить исследовательскую поддержку деятельности технопарков. Не решена проблема передачи знаний от научных центров к инновационным компаниям. Наконец, так и не получили развития инструменты венчурного финансирования, при том что сложности с получением доступных кредитов и других оборотных средств представляют серьезную проблему даже для инноваций в сверхкрупных корпорациях. В конечном счете, без серьезной проработки экспертным сообществом тактической программы действий и при отсутствии контроля над движением средств, выделенных на науку и инновации, реализация плодотворной идеи сопровождается большим расходом средств в нецелевом сегменте.

Главная российская проблема состоит в том, что делается попытка создавать технопарки при отсутствии какой-либо внятной политики широкого развития наукоемкого предпринимательства России. Сегодняшние разговоры о зонах развития высоких технологий, о создании технопарков ограничиваются проблемами технологий, и ни слова не говорят о людях – носителях идей, ноу-хау, творцов новых технологий и продукции на их основе. Технопарки и создаются для того, чтобы поддержать начинающих предпринимателей.

В современной экономике быстро стареют не только технологии, но и идеи. В технопарках, где создана надлежащая инновационная среда, прекрасные условия для работы начи-

нающих предпринимателей, условия для превращения идей, ноу-хау в инновационные технологии и их трансферт в экономику осуществляется в несколько раз быстрее, чем на крупном предприятии. Эти предприятия, корпорации, которые не в силах успеть реализовать собственные разработки на собственных предприятиях, должны их «сбрасывать» в технопарки.

В настоящее время, пока раскручивается проект строительства «Сколково», государство обязано будет повернуться лицом к университетскому сектору технопарков, найти форму их поддержки через объявление конкурсов, формирование целевых программ. Для активизации действенного интеллектуального потенциала страны придется восстанавливать и создавать современные научные школы, выстраивать интеллектуальные, образовательные, научные кластеры. С этой точки зрения положительное значение могут иметь быстро реализуемые схемы так называемой очаговой модернизации. Подобные варианты были предприняты в послевоенный период. Например, возникли закрытые города Арзамас-16, Красноярск-26 или Челябинск-70. Хотя они и были узкоспециализированными, теснейшим образом связанными с военно-промышленным комплексом, тем не менее, это были работающие научно-практические трансформационные механизмы. В шестидесятые-восьмидесятые годы произошла эволюция подобных структур в семейство академгородков.

Для решения перспективных, инновационных задач и предназначены университетские технопарки и инкубаторы бизнеса. Инкубаторы бизнеса помогают местному населению заняться собственной предпринимательской деятельностью, а технопарки, с помощью малых инновационных фирм, решают задачу привлечения в регион диверсифицирующих производств извне. Для этих целей можно использовать «нефте-рубли», приглашая в технопарк инновационные компании, способные диверсифицировать местную экономику, открыть для себя новое, интересное, выгодное дело.

В этой связи в 2008 г. разработана новая Федеральная целевая программа «Научные и научно-педагогические кадры

инновационной России на 2009–2013 гг.», предусматривающая ежегодное финансирование более 2,5 тыс. исследовательских проектов и резкое увеличение ассигнования на науку и образование. Всего государство направит на финансирование стратегии развития информационного общества России в 2009–2011 гг. около 51 млрд долл.⁵

При этом технопарки должны отчитываться перед своими учредителями не количеством разработанных технологий, а количеством и качеством выпущенных из своих стен малых и средних фирм, количеством успешных предпринимателей, известных в стране и за рубежом. То есть технопарки должны отчитаться за то, как успешно они решают задачу поддержки конкретных предпринимателей, конкретных идей.

5. Сурков В. Инновыхода нет// Коммерсант. 2010. № 83.

Н.Е. Терентьев

кандидат экономических наук

**ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ
КАК ИНСТРУМЕНТ ПОДДЕРЖКИ
«ЗЕЛеной» ЭКОНОМИКИ**

В последние годы одним из важных стратегических направлений промышленной политики ведущих государств выступает так называемая «зеленая» экономика. К ней относят широкий класс инновационных технологий, направленных на энерго- и ресурсосбережение, снижение негативного антропогенного воздействия на природную среду (в частности, смягчение последствий климатических изменений) в таких сферах, как энергетика, строительство, информационно-коммуникационные технологии, транспортные системы и другие.

Ключевой подсистемой «зеленой» экономики становятся низкоуглеродные (low-carbon) технологии, рассматриваемые как элемент нового технологического уклада¹. По прогнозам, начавшаяся долгосрочная отраслевая трансформация приведет к постепенной замене производств, вырабатывающих большие объемы выбросов парниковых газов (главным образом, в энергетике и наиболее энергоемких отраслях), новыми наукоемкими технологиями, обеспечивающими снижение

1. Порфирьев Б.Н. Переход России к инновационной стратегии развития: фактор климатических рисков // гл. в кн.: Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б.З. Мильнера. М.: ИНФРА-М, 2009. С. 157.

указанных выбросов² за счет энергосбережения и постепенного перехода на возобновляемые источники энергии.

Создание в России высокотехнологичного «зеленого» сектора экономики отвечает стратегическим целям модернизации: переходу к модели инновационного развития, обеспечению конкурентоспособности отечественной экономики, укреплению ее научно-технического потенциала. В условиях недостаточной рыночной эффективности большинства «зеленых» технологий на текущем этапе решение этой задачи требует государственной финансовой поддержки, разработки инновационной промышленной политики, определения приоритетных «зеленых» технологий и целевых показателей их внедрения. В рамках государственной поддержки может активно использоваться институт государственно-частного партнерства, одной из форм которого являются особые экономические зоны (ОЭЗ)³.

Как показывает мировой опыт, ОЭЗ рассматриваются в качестве перспективного инструмента внедрения «зеленых» технологий, создания энергосберегающей инфраструктуры, повышения кооперации между отраслями (в том числе на базе экологических индустриальных парков⁴). При этом в последние годы в мире активно реализуются проекты по созданию ОЭЗ, полностью ориентированных на внедрение «зеленых» технологий.

Например, Европейский союз и Китай разрабатывают совместные проекты «низкоуглеродных зон развития», в соответствии с которыми планируется максимально широкое проникновение «зеленых» технологий во все сферы экономики в пределах данных зон. Это позволит активизировать разработку передовых «зеленых» технологий (в том числе благодаря созданию инкубаторов венчурного бизнеса); оце-

-
2. *Pinkse J., Kolk A. International Business and Global Climate Change*, Routledge, 2009. P. 141.
 3. *Зельднер А.Г., Смотровая И.И., Козлова С.В., Романюк Э.И., Морозова Т.Р. Особые технико-внедренческие зоны в реализации модели инновационного развития. Научный доклад*. М: Институт экономики РАН. 2011. С. 4.
 4. *Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication*, UNEP. 2011. P. 271.

нить степень их готовности к массовому внедрению и возникающие при этом возможности и риски; разработать эффективные инструменты государственного регулирования, меры адаптации территорий к климатическим изменениям⁵.

Создание «зеленых» ОЭЗ можно рассматривать и как инструмент повышения устойчивости регионального развития⁶ за счет привлечения инвестиций, повышения наукоемкости производств, укрепления международного сотрудничества (и создания потенциала для встраивания российских компаний в мировую систему разделения труда на формирующихся рынках «зеленой» продукции).

В этой связи важным вопросом является разработка принципов выбора территорий расположения ОЭЗ, который должен осуществляться с учетом социально-экономических и природно-климатических особенностей регионов, их потребностей во внедрении конкретных «зеленых» технологий (например, возобновляемых источников энергии).

При разработке региональных стратегий внедрения «зеленых» технологий могут использоваться среднесрочные и долгосрочные модели прогнозирования, позволяющие оценить вклад этих технологий в экономическое развитие региона (через рост регионального валового продукта); а также, что особенно важно, проанализировать потенциал снижения экологических рисков (уменьшения загрязнения территории региона) и решения социальных проблем (в том числ, за счет создания новых рабочих мест).

Для обеспечения эффективности политики внедрения «зеленых» технологий на макроэкономическом и региональном уровнях необходимо учитывать, что принципиальной особенностью многих из них на современном этапе является быстрое технологическое обновление, снижение себестоимости. Начало инвестирования на слишком раннем этапе

5. From Export Processing Zones to Low-carbon Development Zones. International Center for Trade and Sustainable Development. vol 2, n.2, May 2008.

6. *Singh J.P.* Special Economic Zones: Do they Create Sustainable Value? 2005 (visionriverviewpoint.com/article.asp?articleid=54).

(например, в энергоэффективное оборудование с длительным периодом окупаемости) может привести к финансовым потерям из-за морального износа: появление нового поколения оборудования потребует повторных инвестиций. В то же время задержка с началом инвестиций несет в себе риск невозможности достижения установленного значения целевого показателя внедрения тех или иных зеленых технологий, что в долгосрочном плане может привести к отставанию экономики региона (и России в целом) по уровню энергоэффективности и конкурентоспособности.

Таким образом, важной методологической задачей является разработка эффективных инвестиционных программ по достижению установленных государством⁷ целевых показателей внедрения «зеленых» технологий при обеспечении оптимального использования государственных ресурсов в условиях высокой неопределенности технологических изменений и динамики экономической эффективности соответствующих инвестиций.

Для этого требуется инструментарий построения оптимальной траектории инвестирования, базирующийся на использовании особого класса финансовых моделей, позволяющих с учетом рисков оптимизировать объемы инвестиций на каждом шаге расчета. Применение таких моделей потенциально может дать также возможность оценки эффективности и выбора оптимального сочетания различных схем (льгот и штрафов) стимулирования бизнеса к внедрению «зеленых» технологий в условиях конкретного региона. В целом, это позволит повысить эффективность и гибкость промышленной политики в сфере внедрения «зеленых» технологий, улучшить согласованность интересов общества и бизнеса.

7. Хотя в данной статье указанная задача рассматривается с позиций государственной инновационной промышленной политики, на наш взгляд, она весьма актуальна и для российских компаний. Как свидетельствует мировой опыт, все большее число ведущих компаний устанавливают (и часто официально декларируют) целевые количественные показатели снижения выбросов CO₂, для достижения которого им требуется разработка стратегий оптимального инвестирования для обеспечения максимизации рыночной стоимости.

И.В. Колесникова
аспирантка ИЭ РАН

ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА
В ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ

Анализируя мировой опыт ГЧП, можно выделить общие организационные моменты. Управление взаимодействием государственных учреждений и частных компаний в процессе реализации проектов ГЧП может осуществляться посредством создания законодательных актов, в том числе делегирующих местным органам разработку собственных рамок сотрудничества с частным бизнесом, а также посредством формирования институтов по управлению и регулированию ГЧП в форме агентств, акционерных компаний, ассоциаций, государственных корпораций. Совместное предприятие, зачастую создающееся в рамках отдельного проекта, получает возможность привлечения финансирования напрямую от заинтересованных в долевом участии инвесторов, а также государственного финансирования и банковских кредитов. В разработанных контрактных формах для проектов ГЧП подчеркивается, что основными целями сотрудничества государства и частного сектора в рамках того или иного проекта должны быть: снижение стоимости проекта и затрат на его осуществление; повышение качества услуг, предусмотренных проектом; снижение рисков неудачного завершения проекта; разделение сфер ответственности. Вне зависимости от формы выбранного сотрудничества

один контракт заключается между всеми участвующими сторонами сразу, т.е. между владельцем, консультантом, инженером, архитектором, подрядчиком. В то же время, давая развернутые критерии, характеризующие государственно-частное партнерство, ни международное законодательство, ни законодательные базы стран, ни международные институты не содержат окончательного определения ГЧП.

В докладе Европейского экспертного центра по ГЧП¹ подчеркивается страновое разнообразие форм ГЧП. В ряде стран ГЧП учитываются только концессии, и оказание услуг в рамках концессии оплачивается за счет государства, тогда как в других странах ГЧП может включать любой тип аутсорсинга и совместного предприятия между государственным и частным секторами. В результате статистический подсчет реализуемых проектов ГЧП может существенно различаться в зависимости от источника данных. Кроме того, затруднено получение данных об объеме фактических инвестиций ГЧП и доли участия частного капитала. Только информационные источники Великобритании о ЧФИ² публикуют данные о годовом объеме финансирования частным сектором проектов ЧФИ и прогнозном показателе платежей в рамках контрактов, что позволяет их сравнивать с другими переменными (например, с объемом государственных инвестиций и ВВП). Во всех других странах источники ограничиваются сбором данных по общей потребности в финансировании проектов ГЧП на фиксированную дату. Таким образом, задача оценки относительной доли ГЧП в экономике в целом представляется достаточно сложной. В частности, зачастую отсутствует диверсификация инфраструктурных инвестиций по отраслям или по доле государственных или частных инвестиций.

Согласно обобщенным данным³ Европейского инвестиционного банка, Казначейства Великобритании и некоторых

-
1. European PPP Report, DLA Piper/EPEC Dec 2009. Report.
 2. hm-treasury.gov.uk/ppp_pfi_stats.htm
 3. Public-Private Partnership in Europe – Before and During the Recent Financial Crisis: Economic and Financial Report 2010/04. eib.org/epec/library/index.htm

других европейских организаций по развитию ГЧП, в период 1990–2009 гг. более 1300 контрактов ГЧП суммарной стоимостью более 250 млрд евро были заключено в ЕС.

Следует отметить, что пик развития проектов приходится на предкризисный 2007 г., когда их количество и средняя стоимость достигли максимальных значений за представленные двадцать лет наблюдений. В 2008 и 2009 г. отмечается как снижение количества проектов, так и их средней величины.

Интересные наблюдения можно сделать, проанализировав направления инвестиций в проекты ГЧП, осуществленные только Европейским инвестиционным банком с 2002 по 2010 г. Данные банка включают статистику 2010 г., и показывают резкий восстановительный рост финансирования проектов ГЧП после сдержанной политики финансирования 2009 г.

Начиная с 2005–2006 гг., т. е. в период интенсивного наращивания количества и стоимости проектов на рынке ГЧП в Европе, можно отметить усиливающуюся диверсификацию проектов как по странам, так и по отраслям. Однако Великобритания остается крупнейшим рынком ГЧП в Европе, хотя, можно отметить, что ее доля сокращается. Доминирующим сектором реализации проектов ГЧП, как в Великобритании, так и в Европе в целом, остаются транспортные сети.

В связи с последним мировым финансовым кризисом правительства европейских стран значительно расширили поддержку проектов ГЧП. В условиях ограничений ликвидности на рынках финансирования, повышения приемлемого уровня рискованности инвестиционных проектов для банков-кредиторов, высокой стоимости капитала на рынках правительства многих европейских стран стали более активно оказывать прямую и косвенную финансовую поддержку программам ГЧП. Так, государственная поддержка теперь могла быть выражена в виде компенсирования частным партнерам части капитальных затрат, предоставления гарантии перед банками-кредиторами, а также в виде более

мягких санкций для частного партнера в случае аннулирования контракта по тем или иным причинам. Такие меры существенно меняют схему распределения риска неудачи проекта между государственным и частным партнером и могут стать факторами, которые со временем восстановят положительную динамику количества проектов ГЧП.

На основе данных Мирового банка и Европейского инвестиционного банка об использовании проектов ГЧП можно сделать вывод о том, что странах ЕС, как в наиболее развитых по объемам финансирования и по количеству ГЧП, преимущество получили проекты, связанные с развитием транспортной инфраструктуры, медицины и образования, в то время как в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, вследствие более низкого уровня социально-экономического развития, интенсивно развиваются энергетическая отрасль и отрасль телекоммуникаций.

РЕЗУЛЬТАТЫ АНКЕТИРОВАНИЯ
УЧАСТНИКОВ КОНФЕРЕНЦИИ
«РОЛЬ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН
В РЕАЛИЗАЦИИ МОДЕЛИ
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ»,
проходившей 14 апреля 2011 г.

Во время конференции было проведено анонимное анкетирование участников в целях получения экспертной оценки ключевых проблем государственно-частного партнерства на современном этапе.

На вопрос анкеты «Считаете ли вы ОЭЗ действенным инструментом инновационного развития экономики?» «да» ответили 13 человек, или более 65% участников; «нет» ответили 4 человек, или около 20% участников; остальные воздержались.

На вопрос анкеты «Необходимы ли дополнительные меры по законодательному регулированию ОЭЗ?» на федеральном уровне «за» — 65%; на региональном уровне — 60%; на муниципальном уровне — 30%

На вопрос «Нуждаются ли в корректировках законодательно установленные нормы взаимодействия в сфере имущественных отношений между органами государственной и муниципальной власти и органами управления ОЭЗ и резидентами ОЭЗ?» — «да» ответили 90% респондентов.

На вопрос «Достаточно ли, по вашему мнению, преференций по налогам для ОЭЗ?» — по налогу на прибыль — «да» ответили 10%, «нет» — около 50%; по транспортному налогу —

«да» ответили 20%, «нет» – около 35%; по налогу на имущество – «да» ответили 30%, «нет» – около 40%; по земельному налогу – «да» ответили около 25%, «нет» – 40%; по другим налогам – «да» ответили 10%, «нет» – около 40%.

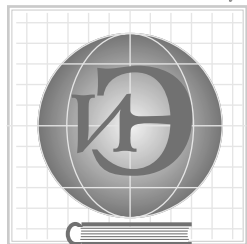
По вопросу «Целесообразно ли распространить льготы на единый социальный налог, введенный для технико-внедренческих зон на другие формы ОЭЗ?» утвердительно ответили 60%, против – около 30%.

На вопрос «Каковы важнейшие условия для привлечения в ОЭЗ частного и иностранного капитала?» – наибольшее количество анкетированных ответило, что важнейшими условиями для привлечения капитала в ОЭЗ выступают:

- 1) наличие спроса на инновационную продукцию – 75%;
- 2) гарантии компенсации рисков – 65%;
- 3) минимизация налогообложения – 50%.

Подготовили и провели анкетирование сотрудники сектора «Государственно-частного партнерства» ИЭ РАН: Э.Д. Матвиевская, Э.А. Паруль, Т.Р. Морозова, М.Г. Корнилова.

Российская академия наук



Институт экономики

Редакционно-издательский отдел:

Тел.: +7 (499) 129 0472

e-mail: print@inecon.ru

www.inecon.ru

Научное издание

Государственно-частное партнерство: теория, методология и практика

Сборник статей

Дизайн серии – Валериус В.Е., Ахмеджанова В.А.

Редактор – Полякова А.В.

Компьютерная верстка – Гришина М.Ф.

Подписано в печать 15.09.2011.

Заказ № 71. Тираж 300 экз. Объем 10,1 уч.-изд. л.

Отпечатано в ИЭРАН

ISBN 978-5-9940-0331-2



9 785994 003312

