

Перспективы особых экономических зон в условиях финансового кризиса

Фурщик М.А.,

кандидат экономических наук, управляющий партнер компании ФОК

Ушаков Е.А.,

директор Департамента организационного развития компании ФОК

Ключевые слова: особые экономические зоны; законодательство; инфраструктура; технико-внедренческие зоны.

1 · Сравнительные характеристики особых экономических зон в России и в мире

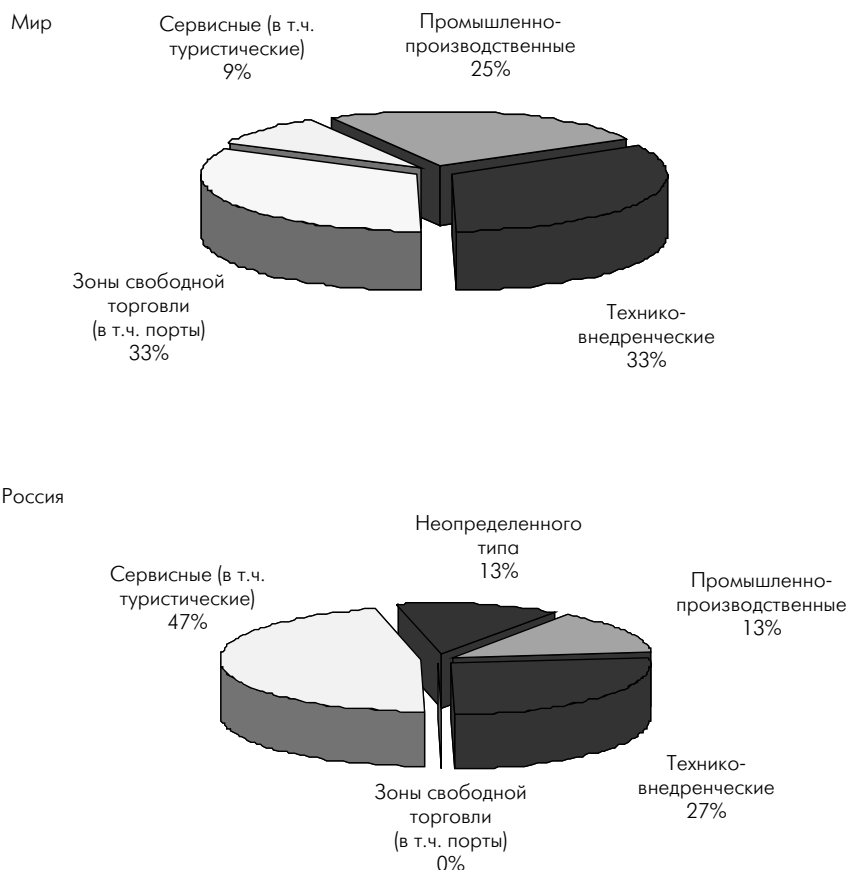
Идея особых экономических зон (ОЭЗ) – это формирование точек роста на специально выделенных территориях за счет привлечения инвестиций на льготных условиях. Статус ОЭЗ присваивается по результатам федерального конкурса, на котором рассматриваются заявки регионов. Для инвесторов механизм ОЭЗ предполагает преференции по трем направлениям: налоговые и таможенные льготы, государственное финансирование инфраструктуры, снижение административных барьеров. Еще одним важным фактором является гарантированная комплексная застройка выделенной территории, что может обеспечить для инвесторов синергетический эффект. Для региона выгоды от ОЭЗ на первый взгляд менее очевидны. Налоговые льготы в основном предоставляются за счет субъекта федерации и муниципальных образований. Кроме того, от них требуется участие в финансировании строительства инфраструктуры. Поэтому в течение первых 3–5 лет заметного бюджетного эффекта от особой экономической зоны на региональном уровне не возникает. Однако сразу же появляются другие позитивные результаты: улучшается имидж региона, появляются новые рабочие места, увеличиваются инвестиции. Кроме того, более интенсивно начинает развиваться бизнес на территории, смежной с ОЭЗ, где льготный режим отсутствует.

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

Если посмотреть на структуру созданных ОЭЗ по типам (рис. 1), то по сравнению с мировыми тенденциями в России относительно велика доля туристских и низка доля промышленных зон. До сих пор в нашей стране формально отсутствуют портовые ОЭЗ, что связано с затянувшимся оформлением результатов соответствующего конкурса, согласно которым такой статус

Рисунок 1

Типы ОЭЗ в России и в мире



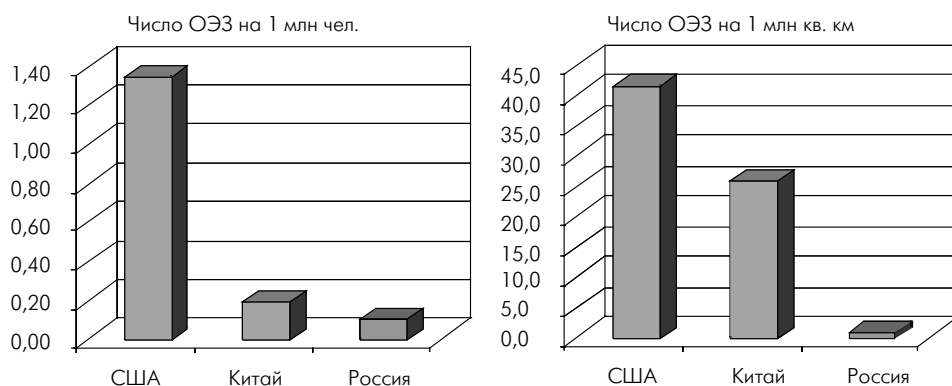
должны были бы получить территории в Ульяновской области, Хабаровском и Красноярском краях. При этом в России имеются две особые экономические зоны неопределенного типа – в Магаданской и Калининградской областях [1], функционирующие за рамками закона об ОЭЗ. Это наследие прошлого, эффективность которого вызывает сомнения.

Хотя в России уже функционируют 15 особых экономических зон, их количество относительно мало по мировым меркам. Например, в Китае [2] и США количество ОЭЗ многократно выше, (рис. 2). Сейчас в мире функционирует несколько тысяч ОЭЗ. При этом, например, в Китае на участках особых экономических зон функционирует около 45 тысяч предприятий, что составляет 18% их общего количества в стране.

Главным образом ОЭЗ используются в целях диверсификации, а также для развития отдельных отраслей экономики и регионального выравнивания соответствующих стран.

Рисунок 2

Удельные показатели распространенности ОЭЗ в различных странах



В настоящее время российские критерии отбора заявок на создание особых экономических зон явное предпочтение отдают развитым и динамичным субъектам федерации. Однако мировая практика свидетельствует, что этот механизм, наоборот, максимально эффективен в применении к депрессивным регионам. Он позволяет создать локальную точку роста инвестиционной активности, которая затем оказывает положительное воздействие на всю прилегающую территорию. Для исправления ситуации представляется целесообразным в большей степени сместить подход к оценке заявки от анализа социально-экономического положения региона к рассмотрению самих инвестиционных предложений. Необходимо также отметить, что в мире ОЭЗ хорошо себя проявили в качестве импульса роста профессионального и интеллектуального уровня населения, внедрения новых технологий, передовых методов работы на отраслевом, коммерческом и трансграничном уровнях. Соответственно еще недавно в России планировалось, что после запуска первых зон их опыт будет оперативно проанализирован, и через небольшой промежуток времени будут объявлены конкурсы на создание новых ОЭЗ. Однако экономический кризис внес коррективы в эти планы. В настоящее время выделяемое финансирование недостаточно даже для полноценного функционирования уже созданных особых экономических зон.

В такой ситуации руководитель Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами (РосОЭЗ) предложил новые тезисы по развитию российских ОЭЗ. Речь идет о двух новациях – это привлечение частных инвесторов к созданию инфраструктурных объектов внутри самих зон и передача управления ОЭЗ регионам.

Данная инициатива РосОЭЗ выглядит вполне логичной на фоне мирового финансового кризиса и тех результатов, которые показали отечественные ОЭЗ за время своего существования.

Как показывает практика, на сегодняшний день из всех типов ОЭЗ лишь промышленно-производственные демонстрируют реальный результат по

привлечению частных инвестиций на свои территории. Остальные типы зон едва ли могут похвастаться объемами освоенных частных инвестиций, адекватных общей сумме уже произведенных затрат федерального центра.

Очевидно, что существующий порядок функционирования ОЭЗ должен быть скорректирован в сторону повышения инвестиционной активности со стороны резидентов. Другими словами, нужно формулировать новый вариант ответа на вопрос «Как заставить частный бизнес идти в особые зоны?». Как можно видеть, одних льготных режимов недостаточно. Недостаточной оказалась для резидентов и модель, в которой государство возводило инфраструктурные объекты, а резиденту оставалось лишь построить «коробку» и подключить ее к инфраструктуре.

Сработает ли в позитивную сторону новая модель, которая предполагает уменьшить роль государства в инфраструктурном строительстве? Вполне может сработать, но только при определении новых принципов строительства и функционирования ОЭЗ.

2 · Роль центра и регионов в развитии ОЭЗ

Мировая практика функционирования ОЭЗ свидетельствует о том, что роль регионов в их управлении вполне может быть выше, чем это сейчас принято в нашей стране. На рис. 3 показано типичное распределение управляющих функций между центром и регионом. Здесь видно, что многие вопросы решаются совместно, но степень участия различных сторон почти по всем вопросам сильно отличается в России и в остальном мире.

Основываясь на результатах работы компании ФОК в регионах, можно сделать вывод о высокой степени внутренней готовности бизнеса и региональных властей к самостоятельной деятельности по созданию региональных ОЭЗ. Такие мнения присутствуют и в Европейской части России, и в Сибири, и на Дальнем Востоке [3].

Это наиболее актуально для проектов, не подразумевающих больших вложений в базовую инфраструктуру, крупных закупок импортного оборудования и уже имеющих потенциальных инвесторов. В качестве хорошего примера в этом смысле можно привести Липецкую область, которая не только выиграла федеральный конкурс по промышленно-производ-

Рисунок 3

Роль регионов в создании и управлении ОЭЗ

| | Центр | Регион |
|---|--------|--------|
| • Подготовка заявки на ОЭЗ | | Мир РФ |
| • Принятие решения о создании ОЭЗ | РФ Мир | |
| • Разработка и утверждение окончательного проекта | РФ | Мир |
| • Администрирование ОЭЗ | РФ | Мир |
| • Наблюдательный совет | | Мир РФ |
| • Отбор и контроль резидентов | РФ | Мир |
| • Анализ эффективности ОЭЗ | РФ | Мир |

ственным ОЭЗ, но и самостоятельно создает особые зоны регионального уровня.

Для реализации этой идеи необходимо внести соответствующие изменения в региональное законодательство и эффективно организовать разработку и запуск инвестиционных проектов. Кроме того, целесообразно устранить в федеральном законодательстве неоднозначность в трактовке возможности использования такого инструмента. Например, в ст. 2 Федерального закона № 116 «Об особых экономических зонах в РФ» говорится, что ОЭЗ – «определяемая Правительством Российской Федерации часть территории Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности». Это можно трактовать как косвенный запрет на создание ОЭЗ решением региональных властей. Кроме того, существуют правовая позиция и прецеденты трактовки таких специальных зон, как нарушения единого экономического пространства. В настоящее время имеется даже целый ряд конкретных компаний, готовых к инвестированию в региональные особые экономические зоны. Но все они сходятся в том, что для создания региональных ОЭЗ нужен единый организующий и управляющий центр, единый застройщик.

Определенные сдвиги в направлении роста роли регионов в развитии механизма особых экономических зон уже наблюдаются. Так, на федеральном уровне рассматривается вопрос о передаче регионам функций по управлению туристско-рекреационными ОЭЗ [4]. Однако здесь ключевым является вопрос о том, будут ли им перенаправлены соответствующие финансовые потоки из центра. Самостоятельно субъекты федерации реализовать заявленные проекты не в состоянии, поэтому возникает риск девальвации самой идеи туристических особых экономических зон.

3 · Инфраструктурные вопросы

Большинство потенциальных инвесторов российских ОЭЗ указывают в качестве ключевой причины интереса к этому механизму возможность решения инфраструктурных вопросов, т.е. получение площадки, полностью обеспеченной инженерной и транспортной инфраструктурой. Суммарный объем необходимых инвестиций в инфраструктуру уже созданных ОЭЗ можно оценить примерно в 100 млрд руб. Изначально декларировалось, что эти затраты будут компенсированы за счет бюджетных средств. Причем основным источником средств должен был стать федеральный бюджет. Однако кризис внес коррективы в эти планы, поэтому в настоящее время руководство РосОЭЗ прилагает существенные усилия к привлечению частных инвестиций и в инфраструктурный сегмент.

Рассматривая вопрос участия частного бизнеса в создании инфраструктурных объектов особых экономических зон, хотелось бы указать на необходимость формирования новых, еще не опробованных на российской почве простых и прозрачных схем этого участия, позволяющих бизнесу извлекать адекватную прибыль. Например, наиболее затратная часть инфраструктуры – электроснабжение и теплоснабжение – может создаваться в ОЭЗ на базе автономных источников, которые будут самокупае-

мы. Также экономически выгодными могут быть проекты по водоснабжению, водоотведению, газоснабжению, не говоря уже об услугах связи и уборке мусора. Передавая эти функции частным компаниям, государство может существенно сэкономить на инфраструктурных затратах и ограничиться гораздо меньшим управленческим ресурсом.

Избежать рисков монополизма и недоброкачественного оказания услуг можно за счет тарифного регулирования, адекватных действий ФАС и специальных договорных условий (например, используя концессионные механизмы). При этом применение концессионных механизмов стоит понимать шире, чем действия в рамках закона о концессиях, который явно не совершенен. Здесь возможны различные вариации долгосрочных арендных отношений с инвестиционными и прочими условиями, которые могут индивидуально подстраиваться под конкретный проект.

Для строительства инфраструктурных объектов частному бизнесу необходимо привлечение долгосрочных кредитных ресурсов. Их выделение банками возможно только в случае гарантии устойчивого потока платежей, которые будут вноситься резидентами ОЭЗ за пользование этой инфраструктурой. В части выделения таких кредитных ресурсов очень перспективным источником «длинных» денег является Внешэкономбанк, но и он требует определенных гарантий возвратности средств. Таким образом, одной из задач является формирование долгосрочных договорных отношений, обеспечивающих инвесторов в инфраструктуру стабильным спросом.

Именно перечисленный набор стимулов позволит бизнесу обратить свое внимание на инициативы РосОЭЗ в части инфраструктурного строительства. Однако при этом нельзя рассчитывать, что бизнес сможет полностью взять на себя инфраструктурные затраты на создание ОЭЗ. Особенно это касается портовых особых экономических зон, где необходимые объемы вложений и сроки окупаемости бывают очень велики. Не случайно портовые ОЭЗ создаются на срок 49 лет, а не на 20 лет, как остальные типы российских особых экономических зон.

С учетом важности и сложности решения инфраструктурных вопросов вызывает сомнение обоснованность законодательного требования о создании промышленно-производственных и технико-внедренческих особых экономических зон исключительно на свободных площадках. В российских условиях имеются огромные простаивающие производственные мощности, целые корпуса и заводы. Значительная часть из них находится в приемлемом состоянии. Кроме того, такие площади часто уже имеют инфраструктурное обеспечение. Именно вблизи подобных мощностей концентрируется заметная доля квалифицированной, но не используемой или неэффективно задействованной рабочей силы. Представляется целесообразным допустить создание ОЭЗ на таких участках, если они обладают урегулированным юридическим статусом и допускают четкое физическое разграничение с окружающей территорией. Это может привести как к экономии бюджетных затрат на инфраструктуру, так и к облегчению для регионов задачи поиска подходящих земельных участков.

Имеется еще один важный аспект, который необходимо учитывать при формировании планов инфраструктурного обеспечения ОЭЗ. В большинстве случаев существенная часть требующейся инфраструктуры находится за пределами территории особой экономической зоны. Это могут быть и очистные сооружения, и объекты электрической генерации, и дороги. Вопросы их строительства должны решаться синхронно с созданием новых объектов внутри ОЭЗ. Иначе зона рискует оказаться отрезанной от окружающего мира. К сожалению, сейчас далеко не все из необходимых для функционирования ОЭЗ внешних инфраструктурных объектов включаются в комплексные планы финансирования.

4 · Специфика инновационных (технико-внедренческих) зон

Для начала хотелось бы разделить существующие четыре типа российских ОЭЗ на две неравные части. В первую входят особые зоны, формирование добавленной стоимости в которых происходит в сфере производства и реализации товаров и услуг. Это промышленно-производственные, туристско-рекреационные и портовые ОЭЗ. К другому типу нужно отнести технико-внедренческие ОЭЗ, в которых наряду с традиционным производством и реализацией товаров и услуг основной объем добавленной стоимости может и должен формироваться за счет создания и коммерциализации интеллектуальной собственности.

Проводя исследование зарубежного опыта создания и развития ОЭЗ разных типов, мы неоднократно встречались с понятием «кластерпренер» (от англ. Clusterpreneur – инициатор и движущая сила создания кластера). Таким образом, проблема создания предпосылок для возникновения самостоятельных региональных ОЭЗ, создаваемых и управляемых частным бизнесом, есть проблема выбора того самого «кластерпренера», который возьмет на себя ответственность и финансовые обязательства по возведению инфраструктурных объектов и бизнес-объектов резидентов. Очевидно, что этот выбор должен делаться на неких новых принципах и правилах, которые должны быть закреплены в нормативно-правовой базе.

Это подразумевает новые, еще не опробованные на российской почве, принципы государственно-частного партнерства. Каковы будут эти принципы, удастся ли избежать перекосов «ранних» ОЭЗ образца 90-х годов? Такие вопросы требуется серьезно проработать, прежде чем вынести окончательное решение.

Как показывает практика развития технико-внедренческих ОЭЗ, привлечь резидентов в них удастся. Однако они проявляют практически нулевую инвестиционную активность по возведению собственных объектов, не говоря уже об объектах инфраструктурных. Максимум – арендные отношения. А если говорить об инновационной инфраструктуре, то на сегодняшний день не найдется практически ни одного такого резидента. И этому есть ряд объективных причин.

Первая причина заключается в том, что объекты инновационной инфраструктуры, по сути, должны создаваться государством и за государственный счет. Если же, конечно, мы хотим получить в результате базу для создания и

развития реальных конкурентных инновационных бизнесов. Создание таких объектов – задача государственного уровня. Об этом говорит и зарубежный опыт.

В конце 70-х – начале 80-х годов в разных уголках Земли фактически одновременно был дан старт государственной поддержке инновационных процессов. В США это вылилось в предоставление права собственности на объекты интеллектуальной собственности, возникающей в рамках НИОКР, проводимых в федеральных лабораториях. Что означает по факту нулевую ставку ренты за пользование государственными объектами инновационной инфраструктуры. В Японии государство на условиях ГЧП, аналогичных тем, что сейчас существуют в России, создавало отраслевые консорциумы, в которые стекались государственные субсидии, крупнейшие отраслевые игроки входили своим персоналом, экспертным опытом, ноу-хау и т.д. А Сингапур в это время строил базы для размещения инновационных производств зарубежных транснациональных корпораций, осуществлял привлечение и обучение квалифицированного персонала, проводя «политику высоких зарплат».

В наш век высоких скоростей суть технико-внедренческих зон (ТВЗ) не может быть ограничена просто сосредоточением инновационных предприятий на одной территории [5]. Точнее, в реализации именно этой цели нет «великого» смысла. Основная же идея технико-внедренческой ОЭЗ должна состоять в создании концентрированного сосредоточения объектов инновационной инфраструктуры. Под этими объектами мы понимаем прежде всего центры коллективного пользования дорогостоящим оборудованием и испытательно-сертификационные центры. Первые служат базой для проведения фундаментальных и прикладных научных исследований. Вторые – «пропускным пунктом» на внутренний и внешний рынки для коммерциализируемых инноваций. Именно эти объекты должны стать «точками кристаллизации», вокруг которых будут «оседать» инновационные компании. Без этого простое территориальное соседство высокотехнологичных предприятий не дает заметного синергетического эффекта.

Но при этом актуален вопрос: «Готов ли частный бизнес финансировать создание таких объектов?». Сегодня подавляющее большинство экспертов может дать только отрицательный ответ. В беседах с руководителями компаний-резидентов нам удалось выяснить основные причины, сдерживающие их инвестиционную активность в ТВЗ.

Первая, и основная: отсутствие механизма защиты рынка для отечественного инноватора перед его зарубежными конкурентами. Речь идет о государственных заказах на высокотехнологичную продукцию, которые зачастую выполняются зарубежными компаниями. В настоящее время они не заинтересованы в трансфере своих знаний и технологий в руки российских компаний, поэтому продают уже готовый продукт. Защитив свой внутренний рынок от прямых продаж зарубежных инновационных продуктов, можно сформировать условия для создания совместных предприятий, объектов инновационной инфраструктуры вместе с зарубежными партнерами, что приведет к генерации добавленной стоимости от инновационных разработок внутри России. В такой модели фактически отечественные инноваторы будут

диктовать условия зарубежным компаниям по освоению российского рынка. Это в чем-то похоже на опыт Китая. В сегодняшних условиях такая стратегия была бы весьма выигрышной.

Второй причиной является отсутствие государственной политики предоставления преференций инновационной продукции при проведении конкурсных торгов. Существующие на сегодняшний день процедуры торгов заставляют мерить «одной гребенкой» и простого переработчика, и инноватора, создавшего свой продукт в результате длительной научно-исследовательской работы, строительства новых материальных и производственных активов и т.д. Действительно, в большинстве случаев цена инновационной продукции оказывается на конкурсах выше, чем традиционной. Но в расчете за весь срок эксплуатации она является гораздо более низкой. В этом-то и заключается эффект инновационности – мы внедряем новый продукт, применение которого связано с меньшими «на круг» затратами при тех же или лучших потребительских качествах.

Наконец, третья причина заключается в отсутствии адекватных сегодняшнему времени разрешительных механизмов, позволяющих инновациям пробивать себе дорогу на рынок. Нужны новые подходы в сертификации инновационной продукции в ключевых отраслях народного хозяйства – строительстве, энергетике, пищевой промышленности, медицине. Именно эту задачу должны решать отраслевые испытательно-сертификационные центры, создаваемые в технико-внедренческих ОЭЗ.

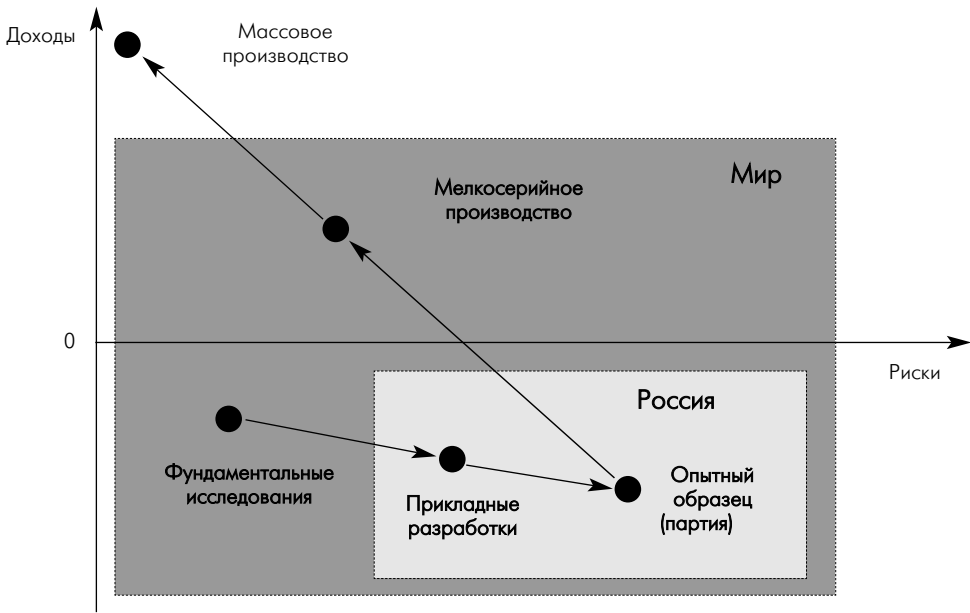
Кроме того, целесообразным, по нашему мнению, является государственная политика, направленная на стимулирование спроса на инновации со стороны производственных предприятий. Например, предоставление льгот промышленным предприятиям, выпустившим определенное количество продукции с применением новых материалов и/или технологий относительно традиционной продукции, с неизбежностью порождает бы спрос на научные услуги и выполнение НИОКР резидентами ТВЗ. То есть промышленнику было бы более выгодно производить инновационную продукцию, и он бы начал инвестировать в НИОКР по своей тематике.

Резюмируя вышесказанное, хотелось бы отметить, что отечественные инноваторы психологически готовы к реализации инвестиционных проектов по созданию инновационной инфраструктуры. Но чтобы их психологическую готовность преобразовать в реальные инвестиции в ТВЗ, необходимо, во-первых, сформировать преференции для инновационных продуктов, а во-вторых, сформулировать принципы государственно-частного партнерства, предусматривающие финансирование создания материально-технической базы со стороны государства и привлечение управленческого, экспертного, научно-технического и рыночного потенциала со стороны частного бизнеса.

Помимо вышесказанного, эффективное функционирование ТВЗ возможно только тогда, когда там размещается полный цикл – от фундаментальных исследований до мелкосерийного производства наукоемкой продукции. В этом случае становится возможным окупить высокие затраты на начальной стадии доходами от реального производства, получаемые практически на той

Рисунок 4

Разрешенные виды деятельности: технико-внедренческие ОЭЗ



же площадке и в том же льготном режиме. Такая практика распространена в ведущих мировых инновационных державах.

Однако в России законодательством избыточно ограничены сферы деятельности, разрешенные в рамках технико-внедренческих ОЭЗ (рис. 4). Фактически здесь допустимы только наиболее проблемные стадии инновационного цикла, что ставит под вопрос будущую финансовую успешность резидентов ТВЗ.

5 · Проблемы привлечения иностранных инвестиций в ОЭЗ

Одной из ключевых задач, которые ставились при создании особых экономических зон в России, являлось формирование более привлекательных условий для иностранных инвесторов. Этому должны были способствовать и льготный таможенный режим, и налоговые послабления, и снижение административных барьеров.

В настоящее время РосОЭЗ ведет довольно активную работу по привлечению зарубежных инвесторов. Агентство демонстрирует информационную открытость, участвует во множестве маркетинговых мероприятий, издает специализированные материалы, целенаправленно анализирует лучший зарубежный опыт, взаимодействует с целым рядом бизнес-ассоциаций, инициирует прямые переговорные процессы с потенциальными резидентами и т.д. Однако результаты этой деятельности пока незначительны.

Дело в том, что привлечению иностранных инвестиций в отечественные особые экономические зоны препятствует ряд объективных факторов. По

Таблица 1

Налоговые льготы в ОЭЗ

| Виды налогов | Россия | Типичные зарубежные условия |
|--------------------------------|--|---|
| Налог на прибыль | Нет льгот | Освобождение на первые 5 лет, а затем снижение на 50% в течение еще 2–5 лет |
| Налог на доходы физических лиц | Нет льгот | Скидки около 50% на первые несколько лет |
| НДС | Для портовых зон не облагаются НДС операции внутри зоны. Для остальных типов ОЭЗ льгот нет | Не облагаются операции внутри зоны |
| Налог на имущество | Не платится первые 5 лет | Освобождение от уплаты от 5 лет до всего срока существования ОЭЗ |
| Социальные платежи | Для технико-внедренческих ОЭЗ — льготная ставка ЕСН в размере 14%. Для остальных типов ОЭЗ льгот нет | Льготы почти не применяются |

мировым меркам российские ОЭЗ обладают относительно малыми налоговыми льготами [6], поэтому не очень привлекательны для глобальных инвесторов. Фактически государство снижает только региональные и местные налоги. Поэтому представляется необходимым расширить льготные механизмы за счет федеральной части налогов и сборов. В табл. 1 дано сопоставление льгот по ключевым налогам для российских и зарубежных ОЭЗ.

Кроме того, резиденты зарубежных ОЭЗ имеют и другие виды поддержки. Им оказывается консультационная помощь, обеспечивается централизованный маркетинг и PR, предоставляется льготное кредитование. В некоторых случаях могут вводиться даже специальные тарифы на ресурсное обеспечение. Например, в китайском Хэйхэ стоимость электроэнергии для промышленных потребителей вдвое ниже, чем в Амурской области, из которой она и поставляется.

Другой проблемой является избыточные ограничения на виды деятельности в российских особых экономических зонах. Ранее это уже отмечалось в отношении технико-внедренческих ОЭЗ, но эта проблема характерна и для остальных типов, за исключением, быть может, туристско-рекреационных зон. В табл. 2 данная проблема показана на примере портовых ОЭЗ. Излишние ограничения на виды деятельности снижают возможности синер-

Таблица 2

Сравнительная характеристика разрешенных видов деятельности: портовые ОЭЗ

| Виды деятельности | Россия | Шеннон (Ирландия) |
|---|--------|-------------------|
| Складирование, перегрузка, упаковка и т. п. | + | + |
| Обслуживание судов | + | + |
| Оптовая и биржевая торговля | + | + |
| Финансы | — | + |
| IT | — | + |
| Производство электроники | — | + |
| Производство промышленного оборудования | — | + |
| Производство товаров массового спроса | — | + |

гии внутри особых экономических зон, резко сужают круг потенциальных инвесторов и усложняют контрольные процедуры.

Негативным моментом является также перманентная неопределенность с перспективами самого Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами, слухи о преобразовании и упразднении которого возникают весьма регулярно. Эта ситуация очень отрицательно воспринимается иностранными инвесторами, которым необходим надежный и долгосрочный партнер со стороны государства.

Кроме того, имеются и чисто технические сложности, препятствующие приходу инвесторов в российские ОЭЗ. Например, процесс получения статуса резидента ОЭЗ обычно занимает несколько месяцев, так как необходимо провести предварительные переговоры, проработать проект согласно официальным требованиям, получить согласования от профильных ведомств и соответствующих региональных властей. При этом форма бизнес-плана для потенциальных резидентов ОЭЗ жестко утверждена Приказом Минэкономразвития России от 23 марта 2006 г. № 75, поэтому здесь не может быть вольных трактовок, допустимых для обычных проектов. Также нормативными актами закрепляется необходимость получить положительное заключение банка на бизнес-план, а также согласовать проект с РосОЭЗ и Минэкономразвития РФ. В бизнес-планах для потенциальных резидентов особых экономических зон необходимо уделить значительное внимание оценке социально-экономических эффектов от реализации проекта (новые рабочие места, поступления в бюджет, мультипликативные эффекты и т.д.). Такие требования не только представляются избыточными для малого и среднего бизнеса, но и не всегда понятны иностранным компаниям.

Существуют и неформальные ограничения на вхождение зарубежных инвесторов в российские ОЭЗ. Например, китайскому автопроизводителю Great Wall Motors так и не дали разрешение на создание предприятия в промышленно-производственной зоне Елабуга (Татарстан), несмотря на соответствие бизнес-плана всем формальным требованиям и поддержку республиканского руководства.

Отсутствие внятной и прозрачной позиции государства сдерживает вхождение в российские ОЭЗ и других иностранных инвесторов. Например, большой интерес у ряда компаний вызывает одобренный Правительственной комиссией проект создания особой экономической зоны в порту Советская Гавань. Однако постоянные задержки формальных процедур по открытию этой ОЭЗ постепенно снижают заинтересованность иностранных инвесторов, зарождая у них скептицизм в отношении самой идеи российских портовых зон.

Выводы. Несмотря на финансовый кризис, особые экономические зоны можно и нужно развивать. Именно они могут стать одним из моторов будущего роста. Однако для этого необходимо внести ряд корректив в практику их создания и функционирования:

- ♦ стимулировать привлечение частных инвестиций в создание инфраструктуры ОЭЗ, опираясь на концессионные механизмы;

- ◆ законодательно оформить возможность создания особых экономических зон регионального уровня;
- ◆ увеличить налоговые стимулы ОЭЗ за счет льгот по федеральным налогам;
- ◆ расширить перечень разрешенных видов деятельности для портовых и технико-внедренческих ОЭЗ;
- ◆ использовать механизм ОЭЗ в первую очередь для стимулирования экономического роста в проблемных регионах;
- ◆ расширить возможности влияния регионов на функционирование ОЭЗ вплоть до передачи отдельных зон в управление субъектам федерации. Также возможно создание частных управляющих компаний;
- ◆ стимулировать предоставление дополнительных сервисов резидентам ОЭЗ (консалтинговые, юридические, финансовые услуги, образовательные услуги, аренда оборудования и т.д.);
- ◆ максимально быстро завершить процесс создания первых портовых зон, решение по которым было принято Правительственной комиссией еще в июне 2008 г.;
- ◆ объявить новый конкурс на создание ОЭЗ промышленно-производственного типа.

Но в целом российские особые зоны имеют большой потенциал развития за счет частных инвестиций. Главное – определить справедливые для всех правила игры.

Библиографический список

1. Джерелейко И. Особая экономическая зона Калининградской области в новых условиях // Власть. – 2007. – №1.
2. Пи Цяньшен, Ван Кай. Опыт китайских зон технико-экономического развития: пер. с кит. – СПб.: СПбГУ, 2006. – 486с.
3. От сырья к высоким технологиям // Эксперт-Сибирь. – 2006. – №30. – С. 27–28 (открытие особой экономической зоны в Томске).
4. Захаров И. Особая экономическая зона туристско-рекреационного типа: балльный метод оценки // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – №9.
5. Рожков Г.В., Панайотиди Г.В. Роль особых экономических зон технико-внедренческого типа в инновационной экономике // Микроэкономика. – 2009. – №1.
6. Пинская М.Р. Налоговое стимулирование развития особых экономических зон // Налоговый вестник. – 2007. – №3.