

РАЗВИТИЕ ПРАКТИКИ ФИНАНСОВОГО И НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ЦЕЛЕВОЙ АКТИВНОСТИ В ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОНАХ

Грачева К.А., соискатель ФГУП «СТАНДАРТИНФОРМ»

В статье рассматриваются методы совершенствования финансового и налогового стимулирования инноваций в особых экономических зонах. Показано наличие достаточных бюджетных средств для решения данной задачи. Предложены методы применения налоговых льгот для стимулирования развития инфраструктуры инновационного развития, включая контрактные производства.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, контрактные производства, аутсорсинг, особые экономические зоны, налоговые льготы, государственный бюджет.

UDC 338.242.42

THE DEVELOPMENT OF BOTH THE FINANCIAL AND TAX INCENTIVES METHOD OF STIMULATION OF TARGETED ACTIVITY IN SPECIAL ECONOMIC ZONES

Gracheva K.A., applicant at FGUP «STANDARTINFORM»

This article discusses methods to improve the financial and tax incentives for innovation in special economic zones. It is shown that there is sufficient budget to solve this problem. The methods of tax incentives to encourage innovative infrastructure development, including contract manufacturing, have been developed.

Keywords: innovation, investment, contract manufacturing, outsourcing, special economic zones, tax incentives, the state budget

Необходимость государственного стимулирования инновационной активности в настоящее время не вызывает сомнений. Можно констатировать впечатляющее совпадение, как потребностей, так и возможностей государства: с одной стороны, на самом высоком уровне неоднократно признавалась необходимость перехода к инновационному пути развития, с другой – состояние российских государственных финансов позволяет осуществить выделение достаточных средств для решения данной задачи. Это связано, пре-

жде всего, с высоким уровнем цен на энергоносители. В частности, существенные средства накоплены в Стабилизационном фонде (в 2008 г. разделенном на два фонда – Резервный фонд (РезФонд) и Фонд национального благосостояния (ФНБ)), на конец 2011 г. – более 110 млрд. долл. На 1.12.2011 г. внешний долг = 36 млрд. долл. = 1,1 трлн.р.; внутренний долг = 3,5 трлн. руб.; всего госдолг = 4,6 трлн. руб.; остатки средств на счетах бюджета (РезФонд, ФНБ и просто остатки) = 6,7 трлн. руб. [1]. Итого: у России на 1.12.2011 г. – отрицательный госдолг. Государство является (почти беспрецедентный случай в мировой практике!) не должником, а кредитором в размере 2,1 трлн. руб. или 4% ВВП. Таким образом, главной проблемой является не наличие средств для стимулирования инновационного роста, а их эффективное использование. Одним из наиболее очевидных и поэтому востребованных методов является создание специализированных органов по инвестированию в инновационное развитие. В частности, показательной является деятельность компании «РОСНАНО». Государственная корпорация «Российская корпорация нанотехнологий» была учреждена в июле 2007 г. специальным Федеральным законом от 19 июля 2007 г. № 139-ФЗ. В 2007 г. правительство Российской Федерации внесло имущественный взнос в размере 130 млрд. руб. для обеспечения деятельности корпорации. Официально корпорация зарегистрирована 19 сентября 2007 г. Согласно распоряжению Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2010 г. № 2287-р Российская корпорация нанотехнологий первой из государственных корпораций завершила реорганизацию и с 11 марта 2011 г. перерегистрирована в открытое акционерное общество «РОСНАНО». На 1 сентября 2010 г. наблюдательный совет «РОСНАНО» одобрил к софинансированию 93 проекта (82 инвестиционных проекта, 7 фондов и 4 наноцентра) с общим бюджетом 302,1 млрд. руб., включая долю компании в объеме 123,1 млрд. руб. Участие в проектах предусмотрено в следующих формах: доленое участие; предоставление денежных средств в виде займов; предоставление поручительств по кредитам; приобретение облигаций и конвертируемых долговых обязательств; осуще-

ствление лизинговых операций; поддержка через софинансирование фондов. Создание крупных корпораций подобного типа имеет существенные позитивные стороны, прежде всего, это возможность сосредоточения огромных финансовых средств на прорывных направлениях и достаточный горизонт планирования, обеспечиваемый отсутствием необходимости быстрого достижения финансовых результатов. Однако государственная поддержка инновационного развития не может исчерпываться прямыми инвестициями в режиме «ручного управления», поскольку важной чертой успешных проектов инновационной модернизации экономики является их спонтанность, использование инициативы талантливых изобретателей, рыночный характер отбора наиболее востребованных проектов.

К государственному стимулированию предъявляются противоречивые требования: с одной стороны, оно, по возможности, не должно искажать естественные рыночные стимулы (подталкивая, тем самым, экономических субъектов к принятию неэффективных решений); с другой стороны, задачей государственного стимулирования и является формирование таких стимулов, которые бы ориентировали развитие экономики в нужную сторону. Базовым основанием для разрешения данного противоречия является следующее. Как известно, рыночным субъектам свойственен ограниченный горизонт планирования. Его глубина определяется различными факторами – менталитетом предпринимателей, доступностью долгосрочного финансирования, формой собственности, уровнем стабильности в стране и т.д. При этом рассмотрение менталитета предпринимателей показывает, что в идеальных условиях многие из них приветствовали бы участие в долгосрочных инновационных проектах, поскольку именно это в наибольшей степени соответствует высшим ступеням потребностей согласно пирамиде А. Маслоу (потребности в самореализации, познании и т.д.). Однако в реальных экономических условиях естественная склонность предпринимателей к инновациям может угнетаться различными негативными факторами. Задачей государства является создание системы стимулирования, которая не подменяла бы собой естественные

предпринимательские стимулы, а расширяла бы их, давая возможность реализации инновационных проектов за счет обеспечения возможности увеличить горизонт планирования.

При этом ко всем формам государственных стимулирующих воздействий желательно применять принципы, изложенные в «Правилах проведения антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов», утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 26 февраля 2010 г. № 96. В указанных Правилах изложены основные коррупциогенные факторы, которые могут быть применимы и к анализу методов стимулирования инновационного развития. Их анализ показывает, что наибольшую угрозу представляют методы, предусматривающие выборочное изменение объема прав, определение компетенции государственных органов по формуле «вправе» и отказ от конкурсных (аукционных) процедур. Таким образом, наилучшими методами государственного стимулирования являются методы, которые обладают достаточной степенью всеобщности и безличности действия, а также четко прописанной процедурой использования. К подобным методам, прежде всего, относится налоговое стимулирование. Налоговое стимулирование инновационной активности можно разделить на общее и частное. К общему налоговому стимулированию следует отнести методы, позволяющие снизить налоговую нагрузку на все предприятия с высокой долей инноваций. Для этого необходимо выявить основные элементы налоговой нагрузки, характерные именно для таких предприятий, и разработать методы ее уменьшения. Как показывает практика, для инновационных предприятий, ведущих активные НИОКР, особенно велики затраты на оплату труда и, соответственно, социальные отчисления. В настоящее время проводится реформа социального обеспечения в рамках которой единый социальный налог со ставкой 26% заменен системой социального страхования с общей величиной страховых взносов – 34%. В ходе последующих консультаций было принято решение о снижении ставки страховых взносов до 30%, а также и о введении 10-процентных сборов для

зарплата свыше 512 000 руб. в год. Таким образом, нагрузка на высокие зарплаты еще и выросла, причем существенно. А это означает, что высококвалифицированные специалисты, которые получают заведомо больше 42 000 руб. в месяц (521 000 в год), будут дороже обходиться своим работодателям. Интересы инновационного развития требуют отмены повышения социальных взносов, взимаемых с фонда оплаты наиболее квалифицированных работников, с компенсацией выпадающих доходов бюджета за счет резервных средств. Однако и чрезмерное снижение данных взносов также нецелесообразно, поскольку оно затронет всю экономику, а не только инновационные отрасли, и может стимулировать наем лишних работников вместо повышения производительности их труда.

К частному стимулированию можно отнести специальные льготы и преференции резидентам особых экономических зон технико-внедренческого типа (ОЭЗ ТВТ). В настоящее время установлены пониженные ставки по социальному страхованию для резидентов ОЭЗ ТВТ – 14% на 2012-2017 гг., с последующим повышением до 21% в 2018 г. и 28% в 2019 г.

Желательно конкретизировать данную меру с целью придания ей большей эффективности. Для этого целесообразным является внедрение механизма налоговых льгот для расходов по повышению качества человеческого капитала. В частности, можно создать систему налоговых вычетов по расходам на дополнительное обучение персонала.

Важной проблемой отечественного инновационного бизнеса является недостаточная развитость инфраструктуры и контрактных производств. Одной из задач, решаемых путем создания ОЭЗ, является концентрация государственной поддержки в области создания инфраструктуры. Такая поддержка может иметь различные приоритеты в зависимости от нахождения ОЭЗ. Если такая зона располагается в крупном населенном пункте или около него, то важнейшей задачей государственного стимулирования, практически не решаемой частными средствами, является отчуждение достаточной территории для транспортной развязки и строительство транспортной инфраструк-

туры. Если же ОЭЗ располагается на отдаленных территориях в регионах с экстремальными природно-климатическими условиями, то государство может спонсировать постройку локальной энергосистемы. Развитие объектов малой энергетики – один из ключевых пунктов создания инфраструктуры равномерного развития региона, которая, применительно к Сибири и Дальнему Востоку и требует создания сети автодорог с комплексными поселениями (заправка, магазин, жилища, гостиница, интернет, автономное энергообеспечение) через каждые 50-100 км, как показывают расчеты ценологической школы Б.И. Кудрина [2]. Создание подобной инфраструктуры облегчит массовый перенос центров обработки данных (ЦОД) на север. В любом случае методическое обеспечение государственного стимулирования развития инфраструктуры ОЭЗ должно базироваться на достижении баланса между двумя базовыми принципами: сохранения заинтересованности частных инвесторов в эффективности инфраструктуры, что резко снижает риски нецелевого расходования средств; и расширения горизонта планирования инвестиционных инфраструктурных проектов, которое должно компенсировать ограниченный горизонт планирования частных инвесторов. Таким образом, можно сделать вывод, что рациональное методическое обеспечение государственного стимулирования развития инфраструктуры ОЭЗ должно использовать механизмы государственно-частного партнерства.

Зарубежный опыт однозначно свидетельствует о том, что плодотворное воплощение инновационных идей возможно лишь в том случае, когда для их реализации не обязательно организовывать собственное производство, особенно производство полного цикла. Постепенно сложилось разделение между фирмами-разработчиками, зачастую не обладающими собственным производством вообще, и фирмами – контрактными производителями, которые занимаются только совершенствованием собственных технологических процессов и выпускают изделия согласно заказам разработчиков. Наиболее ярко это проявляется в микроэлектронике: такая крупная компания – разработчик видеокарт и другой продукции, как Nvidia, имеющая более 6 тысяч сотруд-

ников и годовой оборот порядка 10 млрд. долл., никогда не имела собственного производства; второй по величине разработчик микропроцессоров – AMD – отказался от собственного производства, выделив его в отдельную компанию Globalfoundries. С другой стороны, такие крупные контрактные производители, как TSMC, с числом сотрудников более 20 000 и оборотом более 10 млрд. долл., не занимаются разработкой собственных продуктов. В российской микроэлектронике данный опыт успешно перенимается, в частности, заводами «Микрон», SMT Service (ООО «ТАБЕРУ») и другими. Данные фирмы отличаются высоким уровнем лояльности к мелким клиентам, принимая заказы по электронной почте, обеспечивая изготовление даже единичных экземпляров печатных плат и гибкую ценовую политику. Это позволяет квалифицированным российским специалистам в области микроэлектроники самостоятельно или в составе небольших рабочих групп разрабатывать и запускать в производство конкурентоспособные изделия. Однако данный пример является скорее исключением из правил, поскольку многие другие необходимые инноваторам контрактные производства в России развиты слабо. В частности, с серьезными проблемами инноваторы сталкиваются при попытке заказа корпусов для изделий, в особенности предназначенных не для промышленного, а для бытового использования и имеющих повышенные требования к дизайну. В Китае данная проблема решается комплексно и на государственном уровне: при постройке новых технозон заранее планируются и финансируются государством базовые обеспечивающие контрактные производства. Данный опыт целесообразно использовать в деятельности российских особых экономических зон, поскольку компактное размещение комплекса обеспечивающих контрактных производств существенно снизит логистические издержки, облегчив венчурным предприятиям воплощение своих разработок в конкретные продуктовые инновации. Государственное стимулирование контрактных производств также может иметь две основные формы – прямую и косвенную. В первом случае государство может само решить, какие производства являются наиболее важными для широкого круга инно-

ваторов, и финансировать их тем или иным способом. Во втором случае государственная поддержка может предоставляться постфактум, после предоставления предприятием свидетельств о том, что его продукция используется достаточно широким кругом клиентов. Разработка методики отнесения контрактных производств к заслуживающим дотации является самостоятельной научной задачей. В качестве одного из значимых показателей можно использовать модификацию индекса Херфиндаля – Хиршмана (англ. Herfindahl – Hirschman index), который обычно используется для оценки монополизации отрасли. Предлагаемый модифицированный индекс может рассчитываться по следующей формуле:

$$HH_{\text{mod}} = S_1^2 + S_2^2 + \dots S_n^2$$

где $S_1 \dots S_n$ – доли заказов тех или иных фирм в общем пакете заказов контрактного производителя.

Например, если предприятие целиком работает на единственного заказчика, данный индекс будет равен 10 000, а если у предприятия 100 заказчиков с долей каждого 1%, индекс будет равен 100.

Государственные льготы (налоговые вычеты, программы кредитования с государственными гарантиями и т.д.) предприятиям, производящим товары определенных групп и имеющим модифицированный НН индекс ниже определенной величины, будут стимулировать фирмы диверсифицировать портфель клиентов, внимательно относясь к мелким заказам.

Список использованных источников

1. Режим доступа: www.minfin.ru.
2. Режим доступа: www.kudrinbi.ru.