

Ю. Макогон
В. Ляшенко
В. Кравченко

**Региональные экономические связи
и свободные экономические зоны**
(учебное пособие)

Донецк – 2001

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ
ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
НАН УКРАИНЫ**



**Ю. Макогон
В. Ляшенко
В. Кравченко**

Региональные экономические связи и свободные экономические зоны (учебное пособие)

Издание 4-е дополненное

Допущено Министерством образования Украины как учебное пособие для
студентов экономических вузов и факультетов

Донецк – 2001

В методическом учебном пособии рассмотрены мировой опыт создания и функционирования свободных экономических зон, методологические и методические вопросы осуществления отбора предприятий-субъектов зоны, проведение оценки эффективности инвестиционных мер, разработка принципов государственного регулирования и деятельности свободных экономических зон, необходимость стимулирования процесса создания свободных экономических зон в Украине.

Авторы: Макогон Юрий Владимирович - доктор экономических наук, профессор; Ляшенко Вячеслав Иванович - кандидат экономических наук, старший научный сотрудник; Кравченко Виктория Александровна.

Компьютерный набор: Рева О., Цветкова А., Сытник Ю.

Учебное пособие публикуется по решению Ученого Совета Донецкого национального университета

Рецензенты: Амитан В.Н. - д.э.н., проф.,
Кутыркин А.Н. - д.э.н.,
Бударина Н.А. - к.э.н.

© Макогон Ю.В. и др.

© ДонНУ, ИЭП НАН Украины, 2001 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1. СЭЗ: цели, задачи формирования, структура и виды	7
1.1. Формирование механизма регулирования внешнеэкономических связей на уровне региона	7
1.2. Принципы организации механизма регулирования внешнеэкономической деятельности предприятий в регионе	
1.3. Социально-экономическое развитие регионов и формирование эффективной региональной политики	
1.4. Аспект формирования Еврорегионов и развитие свободных экономических зон	
1.5. Цели, задачи и классификация свободных экономических зон	
2. Зарубежный опыт создания и функционирования СЭЗ	
2.1. СЭЗ в странах с развитой рыночной экономикой	
2.2. Свободные экономические зоны в развивающихся странах	
2.3. Специальные экономические зоны в странах с переходной экономикой	
2.4. Система управления СЭЗ	
2.5. Особенности функционирования оффшорных зон	
3. Законодательная база в области создания специальных (свободных) экономических зон в Украине	
3.1. Проблемы создания и функционирования СЭЗ в Украине	
3.2. Законодательная база в области создания СЭЗ в Украине	
3.3. Предпосылки создания СЭЗ в регионе	
4. Организационно-методические основы создания СЭЗ и формирования государственной политики	
5. Формирование свободной экономической зоны в Украине	
5.1. Специальные экономические зоны в Украине	
5.2. Организация работы по созданию СЭЗ в Донецкой области	
5.3. Движущие силы и противоречия процесса создания СЭЗ в Донецкой области	
5.4. Формирование специальной (свободной) экономической зоны «Донецк»	
5.5. Целесообразность создания свободной экономической зоны «Азов» в г. Мариуполе	
6. Черноморская зона экономического сотрудничества	
6.1. Формирование Черноморской зоны экономического сотрудничества	
6.2. Участие Украины в Черноморской зоне	
6.3. Основные направления деятельности и пути развития Черноморского сотрудничества	
6.4. Бизнес компоненты организации Черноморского экономического сотрудничества	
7. Свободные экономические зоны в СНГ	
Заключение	
Литература	
Приложения	

ВВЕДЕНИЕ

В условиях реформирования экономической системы Украины и построения динамичного открытого общества с высоким уровнем социальной ориентированности необходимо в кратчайшие сроки найти решения, способные принципиально повлиять на стабилизацию ситуации и стимулировать экономическое развитие. Важная роль в подобной трансформации планово-централизованной экономики в многоукладную рыночную принадлежит государственному регулированию. Именно государство может обеспечить проведение структурной перестройки, смягчение отраслевых и территориальных диспропорций, стимулирование научно-технического прогресса и пр.

Формирование рыночной экономики будет более эффективным, если страна интегрируется в мировую экономику, используя для этого разнообразные формы экономического сотрудничества, в том числе обмен капиталов, товаров, технологий, производственную кооперацию. Уже сейчас становится ясно, что с целью поддержания и прироста бюджетных поступлений, выхода из затягивающегося кризиса необходимо стимулировать инвестиционное сотрудничество с иностранными партнерами и международными финансовыми организациями. Привлечение в экономику Украины зарубежных инвестиций позволит реализовать стратегические цели создания в стране цивилизованного социально-ориентированного общества с высоким уровнем жизни, в основе которого лежит смешанная экономика. Приток иностранных инвестиций жизненно важен и для решения среднесрочных задач: выхода из кризиса, преодоления спада производства и т.д.

Совокупность политических, социально-экономических, финансовых, культурно-исторических и организационно-правовых условий, сложившихся в настоящее время в Украине, такова, что не может эффективно стимулировать приток внешних инвестиций, независимо от их формы - финансовой, материально-вещественной, интеллектуальной. С другой стороны, наше государство обладает привлекательностью для инвесторов ввиду наличия богатых природных ресурсов, производственного потенциала, квалифицированной рабочей силы, высоких научно-технических достижений и ёмкого потребительского рынка.

Как свидетельствует мировой опыт, стимулировать поступление иностранных инвестиций в кратчайшие сроки можно путем создания особенных территориальных формирований в виде свободных экономических зон (СЭЗ). В настоящее время в мире существует более 4х тысяч свободных зон. В них изготавливается и из них вывозится более 15 процентов мирового торгового оборота. Свободные зоны действуют по принципу "шлюзов", благодаря которым национальные товары и услуги поступают на мировой рынок, а иностранные ресурсы вливаются в национальную экономику, играя важную роль в развитии экономической системы.

Но иностранный опыт не может быть целиком перенесен в Украину. Поэтому необходимо его детальное изучение, чтобы разработать адаптированные к национальным условиям основные принципы зонирования в Украине,

определить систему целей, установить приоритеты отраслевой и функциональной ориентации свободных зон в Украине.

Объектом данного спецкурса является экономика государств с различным уровнем развития, предметом - разновидности свободных экономических зон, образующихся в зависимости от целевой и функциональной направленности в системе мировой экономики.

Цель данного спецкурса - изучение мирового опыта по созданию и функционированию свободных экономических зон, законодательной базы и предпосылок создания специальных (свободных) экономических зон в Украине (на примере Донецкого региона). Цель предопределяет задачи спецкурса:

1. Изучение разновидностей, принципов и причин создания свободных экономических зон.
2. Анализ особенностей функционирования свободных экономических зон в разных странах.
3. Анализ законодательной базы в области создания свободных экономических зон в Украине.
4. Анализ инвестиционной политики государства в свободные экономические зоны.
5. Изучение особенностей интеграции Украины в систему мирового хозяйства на основе зон свободного предпринимательства.

1. СЭЗ: ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ ФОРМИРОВАНИЯ, СТРУКТУРА И ВИДЫ

Вопросы:

- 1.1. Формирование механизма регулирования внешнеэкономических связей на уровне региона;***
- 1.2. Принципы организации механизма регулирования внешнеэкономической деятельности предприятий в регионе;***
- 1.3. Социально-экономическое развитие регионов и формирование эффективной региональной политики;***
- 1.4. Аспект формирования Еврорегионов и развитие свободных экономических зон;***
- 1.5. Цели, задачи и классификация свободных экономических зон.***

1.1. Формирование механизма регулирования внешнеэкономических связей на уровне региона

Принятие Верховным Советом Украины законов "О внешнеэкономической деятельности", "О режиме иностранного инвестирования", "Об основных принципах образования и функционирования специальных (свободных) экономических зон", Таможенного кодекса Украины, свидетельствует о практическом переходе к принципиально новым для Украины территориальным отношениям в области внешнеэкономических связей, основанных на принципах самоуправления территориальных образований.

Суть этого перехода заключается в отказе от бюрократической организации общественно-политической и хозяйственной жизни, регламентируемой сверху, и в освоении демократических форм в регионах при решении социально-экономических вопросов.

Это обуславливается обстоятельствами двоякого рода: с одной стороны - насущной необходимостью повышения эффективности регионального механизма хозяйствования, а с другой - потребностью народа в выражении гражданских прав и свобод, его стремлении взять на себя ответственность за свое будущее.

Однако провозглашение курса на самоуправление еще недостаточно для практического его осуществления. *Необходимо создать политические, правовые и организационно-экономические институты.*

Речь идет о формировании демократических органов власти на всех территориальных уровнях, разработке и введении в действие нового законодательства, новых форм взаимоотношений между субъектами территориальных отношений и освоении экономических механизмов самоуправления. Важно при этом отметить, что, несмотря на отличия правового и политического статуса республики от административно-территориальных образований, их самоуправление основывается на общих организационных и экономических принципах.

В настоящее переходное время особую актуальность приобретает вопрос о конкретном исполнении принципов территориального самоуправления, о создании правовых и экономических механизмов по их реализации. Разграничение компетенции - один из первых шагов - создает условия для самостоятельного законодательства на всех уровнях территориального самоуправления.

Это будет означать отход от существующей практики единообразного правового регулирования экономики и начало создания в республике и на местах индивидуальных систем законодательных актов.

Правовое регулирование хозяйственной деятельности в этих условиях будет иметь **дифференцированный характер и многослойную структуру**. Переход органов самоуправления к самостоятельному нормотворчеству требует и установления более эффективных правовых форм. В частности, целесообразно придать нормативным актам областных Советов и Советов крупнейших городов статус местных законов.

После разграничения полномочий за всеми уровнями территориального самоуправления закрепляется своя сфера регулирования и управления социально-экономической жизнью. Это дает им право самостоятельно, исходя из конкретных условий, формировать необходимые органы управления.

Переход к самоорганизации управления будет означать отказ от господствующего ныне принципа двойного подчинения территориальных органов управления и создания на всех уровнях самоуправления индивидуальных организационных структур, наиболее полно отвечающих реальным условиям деятельности и конкретным задачам. В свою очередь, это обуславливает необходимость определения новых форм взаимодействия органов управления различных уровней, а также положения и условий деятельности на местах подразделений республиканских органов управления.

Процесс самоорганизации на местах должен проходить параллельно с организацией центральных республиканских органов управления в центре. Один из наиболее важных признаков территориального самоуправления - самостоятельность государственного и местных бюджетов. В новом законодательстве разработан механизм, обеспечивающий эту самостоятельность.

В частности, местные бюджеты не будут включаться в состав республиканского бюджета. Республиканские и местные органы получают известную свободу маневра при формировании своих бюджетов за счет налоговых источников, доходов от своей собственности и осуществляемых этими органами мероприятий. Полная самостоятельность предполагается в использовании средств этих бюджетов.

При самостоятельности государственных и местных бюджетов по-новому ставится вопрос о месте, роли и формах территориального планирования и регулирования экспорта. Необходима его существенная перестройка, причем соответствующие органы должны самостоятельно решать вопрос о формах и методах планирования. Предмет планирования не должен выходить за пределы компетенции данного уровня самоуправления и превышать его бюджетные возможности.

Таким условиям будут удовлетворять прогнозирование развития всей экономики на подведомственной территории для выработки соответствующей социально-экономической политики, а также составление и реализация взаимоувязанных государственных и местных программ, финансируемых из республиканского и местных бюджетов.

Программная деятельность будет, по сути дела, основой бюджетного планирования. При такой организации территориального планирования в определенной степени утрачивают свое значение вертикальные связи планирующих органов.

Самостоятельность местных органов предполагает и определенную их автономию в вопросах налогообложения. Речь идет, прежде всего, о праве вводить местные налоги, сборы и платежи, а также устанавливать ставки и льготы по этим поступлениям.

Закон Украины *"О местных Советах народных депутатов и местном самоуправлении"* предусматривает установление таких налогов, однако практически местные налоговые системы не отработаны.

Различные регионы подготовлены к восприятию рыночной психологии в разной степени. Создание однородных хозяйственных условий на всей территории страны будет способствовать расширению горизонтальных связей органов самоуправления всех уровней.

Под общим термином **"регион"** в данном случае понимается *территория самых разных размеров, экономических потенциалов, неодинаковых и по административному положению*. Сама постановка вопроса о региональном хозрасчете вызывает много суждений, подчас вообще отрицается правомерность таких постановок.

Предлагая такой подход к этой проблеме, необходимо согласиться с тем, что правомерны предостережения от слияния понятий **"региональный хозрасчет"** и **"хозрасчет основного звена"**.

И в том, и в другом случае подразумевается экономическая самостоятельность соответствующих звеньев, резко различаются ее степень, характер обособленности в производственных процессах и другие специально-экономические характеристики.

Следует учитывать, что наличие между территориальными образованиями не только экономических, но и политических, национальных, культурных и иных связей исключает возможность сведения их взаимоотношений целиком к тем, что носят возмездный, эквивалентный характер.

Хозрасчет региона охватывает не только его внешние (т.е. с другими регионами) экономические связи, но и внутренние (между предприятиями, организациями, отраслями), а также с региональным экономическим центром (хозяйственными органами местного Совета), и другие хозрасчетные отношения по поводу экономического и социального развития региона.

Для дальнейшего анализа воспользуемся сформулированным и обоснованным в научной литературе положением о том, что хозрасчет является не только фактором всеобщего движения и экономической реализации различных форм собственности, но и механизмом согласования самых разнообраз-

разных экономических интересов. Развитие хозрасчета имеет многообразные проявления, в том числе и на региональном уровне.

Развитие производительных сил, разделение труда и кооперации, усиление внутренних и внешних научно-технических, экономических, социальных связей регионов приводят к необходимости признания последних в качестве относительно самостоятельных субъектов присвоения и управления, поиска эффективной реализации различных форм собственности в этом звене хозяйствования. Признание многоуровневого и многосубъектного характера собственности, "равноправие" ее государственной, коллективной, индивидуальной форм должны вести к кардинальному изменению экономической и социальной роли регионов, к их утверждению в качестве равноправных субъектов общественной собственности и хозяйствования, которым присущи и свои экономические интересы.

Территориальные экономические интересы правомерно отнести к числу тех, что игнорировались особенно часто. Это объяснялось не в последнюю очередь тем, что в недалеком прошлом при разработке и реализации социально-экономической политики учет территориальных особенностей условий жизни и труда населения расценивали как проявление местничества.

Территориальные интересы существуют столь же объективно, как и групповые интересы трудовых коллективов предприятий и отраслей экономики, предьявляя особые, вызванные реальной спецификой условий, мотивы и способы действий проживающих в данном регионе людей. Эти **интересы направлены** на воспроизводство факторов жизни и труда в региональном звене производственной и социально-экономической структуры общества, на удовлетворение моральных и духовных (включая и специфические национальные) потребностей жителей региона посредством эффективного территориального хозяйствования.

Единым субъектом территориальных интересов выступает все население данного региона, а его представителями - местные Советы народных депутатов, органы самоуправления. Единый субъект территориальных интересов по своей экономической организации неоднороден. Он включает различные структурные элементы: трудовые коллективы предприятий и организаций, трудящихся и не занятых в общественном производстве, отдельные социальные группы населения.

Опираясь на закономерности развития всего общественного воспроизводства, реализация региональных интересов вместе с тем связана с использованием местных факторов экономического и социального развития: рациональным использованием материальных, финансовых и трудовых ресурсов, которыми располагает данная территория; совершенствованием регионального механизма хозяйствования; охраной окружающей среды, решением в рамках соответствующего территориального образования социальных проблем (продовольственной, культурной, экологической и др.).

В структуре объекта региональных интересов условно можно выделить две стороны. **Одна** - результаты материально-вещественной деятельности предприятий и организаций, объектов производственной и социальной

инфраструктуры, использования ресурсов окружающей среды и т.п.; **другая** (социально-экономическая) - общественные отношения в производстве, обмене, распределении и потреблении материальных и духовных благ, ведущее место в которых принадлежит отношениям собственности во всем многообразии её форм, а также кооперативным формам хозяйствования, в которых эти отношения выступают.

Нынешний новый этап реализации территориальных интересов характеризуется формированием целостных систем территориального самоуправления на основе регионального хозрасчета, самофинансирования.

Обеспечение известной самостоятельности регионов при решении комплекса их социально-экономических проблем увязывается с максимальным использованием региональных факторов динамичного, сбалансированного и эффективного развития экономики, выявлением дополнительных резервов эффективности производства, повышения уровня жизни населения.

Региональное воспроизводство должно осуществляться с учетом многообразия иерархической многоуровневости региональных интересов. Его центральной проблемой должно стать кардинальное совершенствование условий жизни, труда и социальной деятельности людей:

- демографические и экономические процессы формирования главного элемента производительных сил - работника не могут не протекать в рамках определенного региона. Под непосредственным и активным влиянием складывающихся в нем условий и во взаимодействии с производительной средой осуществляются воспитание работника, его обучение, развитие с самого раннего возраста способностей, выбор профессии, квалификационный рост, здесь же формируется интерес к труду вообще и конкретным его видам в частности;

- при выборе профессии и места работы человек в определенной степени реализуется и как субъект отношений собственности, включаясь в процесс производства; он "занимает место" в системе производственных отношений, делает свой выбор с учетом всего комплекса технико-экономических и социально-бытовых условий в различных конкретных звеньях производственного процесса;

- человек - житель определенного региона становится участником совершающихся здесь политических, идеологических, культурных, экологических процессов и преобразований. Участвуя в деятельности Советов и других социально-экономических институтов, каждый житель региона получает возможность полнее осознать и реализовать свои подлинные, долговременные интересы.

Учет указанных обстоятельств в региональной политике позволит, как нам представляется, найти верный и эффективный путь к формированию и реализации личных интересов в качестве первичных, исходных звеньев в системе интересов общества и преодолеть, наконец, подход к свободному проявлению личных интересов как якобы несовместимому с социализмом признаку индивидуализма.

Развитие экономических отношений в регионе на принципах хозрасчета создает условия для увязки личных интересов с интересами трудовых коллективов, социальных групп, с общими интересами населения, живущего на данной территории.

Необходимо подчеркнуть, что региональный хозрасчет есть форма, способ реализации всего комплекса территориальных экономических интересов на основе их согласования и сочетания. В свою очередь, указанный комплекс интересов служит объективной базой формирования концепции и практической реализации идеи регионального хозрасчета.

Однако взаимосвязь между территориальными интересами и региональным хозрасчетом более сложна, чем может показаться на первый взгляд. Дело в том, что в условиях функционирования народнохозяйственного комплекса Украины, наличия огромного количества межтерриториальных прямых и опосредованных связей не только экономического, научно-технического, но и политического, культурного, национального и иного характера территориальные интересы не могут существовать в чистом виде, изолировано от интересов других регионов и всего общества.

Помимо сугубо территориальных необходимо учитывать наличие интересов общенародных и государственных, ведомственных и отраслевых, межрегиональных и национальных, а также и групповых, личных у населения соседних и более отдаленных регионов. При этом нельзя игнорировать и общечеловеческие интересы (сфера экологии, охрана здоровья людей и т.п.), поскольку, в конечном счете, любой регион является частью единого мира.

Только гармоничная взаимосвязь, согласование всех упомянутых интересов создают возможности действительно эффективного и сбалансированного территориального хозяйствования, преодоления тенденций к экономической автаркии по всем видам территориальной изоляции, замкнутости, к проявлению **"территориального эгоизма"**.

К сожалению, подобные негативные тенденции просматриваются в отдельных теоретических концепциях регионального хозрасчета и в практических шагах по их реализации, не укрепляя реально экономическое положение региона. Это приводит к трудностям в их взаимоотношениях с центром и другими регионами (областями, национальными и административно-территориальными общностями).

1.2. Принципы организации механизма регулирования внешне-экономической деятельности предприятий в регионе

Комплекс законов Украины, постановлений Верховного Совета Украины, указов Президента Украины, принятых и изданных в **1991-1999гг.** в сфере внешнеэкономической деятельности, нацелен на ее активизацию путем децентрализации и демократизации, а также либерализации этого процесса.

Несмотря на очевидную непоследовательность предпринимаемых шагов, все усиливается интерес непосредственных производителей продукции к прямому выходу на мировой рынок. Возникают первые предпосылки к ин-

тернационализации собственного производства, хотя гарантий стабилизации такого положения пока нет.

Из многих аспектов украинской внешнеэкономической реформы остановимся более подробно на перспективах региональной децентрализации и возможностях появления открытых регионов в составе украинской экономики. Как показывает анализ, открытость такого крупного хозяйственного комплекса, каким является экономика Украины по отношению к мировому хозяйству, не может быть достигнута сразу. Процесс "открытия" будет протекать постепенно, преодолевая ряд последовательных этапов. Формирование и отработка устойчивого хозяйственного механизма международно-ориентированного производства затронут в первую очередь предприятия, отрасли и регионы с интенсивной внешнеэкономической деятельностью. Причем для регионов определяющими факторами станут уже существующие профиль и уровень экспортной специализации, а также опыт в области международного сотрудничества.

У отдельных предприятий и регионов шансы для эффективного прямого научно-производственного общения с предприятиями и фирмами зарубежных стран значительно выше, чем у централизованного комплекса Украины в целом. По оценкам анализа, ввиду отсутствия налаженной системы оптовой торговли средствами производства на Украине отношения технологически связанных между собой предприятий и организаций до сих пор сильно опосредованы ведомственными структурами. В силу этого между ассоциированными производителями в данном случае нет прямого обмена. Отсюда всевозможные накладки, в частности, огромная величина встречных перевозок, которые теперь еще усугублены различными осложнениями в отношениях между республиками бывшего СССР.

В течение **1992-95 гг.** по данным Кабинета Министров Украины, сократился объем экспортных поставок на 19%, а затем этот процесс повторился в **1998-99 гг.** Очень неэффективной является его структура, около 90% экспорта составляет сырье, материалы, товары народного потребления. Среди экспортных товаров большая часть - продукты, которых не хватает на внутреннем рынке. Ни одно государство не допустит этого, если не удовлетворены внутренние потребности. Стали массовыми факты вывоза остродефицитных ресурсов и их продажи на мировом рынке по демпинговым ценам. Валюта же при этом остается на Западе, на счетах этих структур либо на личных счетах их основателей и руководителей. Полная бесконтрольность и отсутствие систематизации валютного регулирования привело к массовой утечке валюты за границу. Встает вопрос о более жестком регулировании внешней торговли и максимальном привлечении средств в государственный валютный фонд Украины.

Реформа внешнеэкономической деятельности предусматривает, прежде всего, смену режима налогообложения валютных операций. Нет необходимости, чтобы вся валютная выручка облагалась налогом на том же уровне, что и в гривнах. То есть, валютная выручка переводится по биржевому курсу в гривни и облагается налогом по таким же ставкам, что и национальная ва-

люта. Никаких других форм экспроприации валюты государство не допускает.

Предприятиям пока не выгодно переводить валюту в Украину. Кроме того, запрещено всем предприятиям, за исключением банков и инвестиционных компаний, иметь счета в банках других государств. Введен также таможенно-валютный контроль на границах Украины со всеми странами.

После налогообложения валюта должна свободно использоваться её владельцем по его усмотрению: конвертироваться в гривни, использоваться на закупку товаров, инвестироваться в ценные бумаги других государств и т.п. Регулировать импорт предусмотрено лишь таможенными тарифами.

Государство должно стимулировать экспорт и лишь частично ограничивать импорт через таможенные налоги при условии, что валютная выручка контролируется и возвращается в Украину с дальнейшим свободным ее использованием.

Для привлечения иностранных инвестиций, в том числе кредитов, необходимо: разрешить всем коммерческим банкам проводить все виды внешнеэкономической деятельности, усилив контроль над ними; стимулировать создание новых банков и страховых компаний; для развития такого источника финансирования экономики, как эмиссия ценных бумаг, то есть акций и облигаций, необходимо создать льготные условия для инвестиционных компаний и фондов.

Под экспортной специализацией хозяйственной системы обычно подразумевается сосредоточение выпуска однородной продукции для поставок на рынок зарубежных стран. Субъектами экспортного производства, могут выступать предприятия, отрасли, территориально-производственные системы, отдельные регионы и хозяйственные комплексы более крупного масштаба. Степень экспортной специализации определяется, главным образом, удельным весом продукции, предназначенной для экспорта, в общем ее объеме.

По нашим выводам, уровень экспортной квоты в 10% составляет тот рубеж, на котором происходит переход от экспортного производства, дополняющего основное, к специализации на экспортном производстве.

Для закрытых экономик дополняющее экспортное производство с особыми качественными параметрами нуждается в особом механизме управления, как правило, административном. Специализированный экспорт имеет место лишь в отдельных регионах, подотраслях и предприятиях, если же экспортная квота достигает 50 процентов, то производство превращается в проэкспортное и функционирует уже скорее как часть мирового хозяйства, чем национального.

Надо отметить, что в настоящее время большинство регионов Украины, и, прежде всего - Донбасс, активно участвующих в международном обмене, имеют четко выраженный сырьевой профиль специализации. Поэтому было бы нереальным, а, следовательно, и неправильным стремиться уже на первых этапах перехода к "открытой экономике" ориентироваться на формирование производства наукоемкой продукции высоких технологий (товаров,

наиболее конкурентоспособных на мировом рынке). Научно-производственная кооперация должна быть нацелена на повышение наукоемкости поставляемого на экспорт сырья и энергоносителей, т.е. на их более глубокую переработку.

Однако углублённая переработка сырья может быть сопряжена с дополнительной угрозой ухудшения и без того нарушенной в большинстве регионов экосистем, в том числе и в Донбассе.

При сохранении сырьевой специализации экономики региона (и его экспорта) выход будет заключаться в последовательном формировании системы рациональной межотраслевой кооперации с внешней экономической средой. Варианты подобной кооперации могут быть разнообразны, но генеральная линия - обмен дефицитных видов сырья на ресурсосберегающие технологии. Указанный подход был положен в основу разработанного группой ученых Донецка Положения о создании зоны свободного предпринимательства в Донецкой области.

Становится явной необходимость сочетания в регионе **внешнеэкономической и "внутренней" хозяйственной деятельности**. Уже сегодня можно обрисовать черты хозяйственного механизма, который позволил бы эффективно взаимодействовать с мировой и отечественной экономикой на принципах самоопределения. Особой становится проблема эквивалентного обмена с внешней для регионов сферой - будь то мировое хозяйство или "остальной" внутренний рынок. Эквивалентность обмена воплощает в экономической реальности внутреннюю логику территориального общественного разделения труда, фиксируя его непрерывность. При таком варианте географические границы региона гармонично сочетают обе свои противоположные функции - бартерную и контрактную.

В реальных условиях относительной закрытости и дефицитного характера украинской экономики эквивалентный обмен регионов может быть практически осуществлен лишь в перспективе: слишком различные условия экономической деятельности (мирохозяйственные и внутренние).

Но другого варианта, исходя из анализа, не существует. Сегодня территориальную структуру единого экономического комплекса вряд ли можно признать целостной (в частности, из-за удаленности ее составных частей и перегрузки коммуникаций). Поэтому первым шагом на пути к механизму региональной экономики, соответствующему эффективному территориальному разделению труда, должно стать экономическое самоопределение регионов и их объединенный рынок в рамках Украины и стран Содружества.

Мера самоопределения регионов во внешнеэкономических связях должна быть достаточной для принятия субъектами производства полномочных решений об экономически, экологически и социально эффективном участии в международном разделении труда. Мотив такой деятельности по своей устойчивости не уступает региональной самостоятельности.

1.3. Социально-экономическое развитие регионов и формирование эффективной региональной политики

Необходимость выбора модели развития регионов и формирования новой региональной политики Украины обусловлена: отсутствием в прошлом собственной региональной политики; концентрацией управленческой деятельности на уровне центрального правительства; несоответствием финансово-экономической базы местных органов власти потребностям саморегулирующегося развития.

Именно это вызывало существенные диспропорции в территориальных структурах народного хозяйства, накопления на региональном уровне сложных социальных, экономических и других проблем.

За период рыночных преобразований в Украине произошли определенные положительные сдвиги в повышении роли регионов, децентрализации и регионализации управлением макроэкономическими процессами.

Вместе с тем, остаются неразрешенными ряд экономических, правовых, организационных и социальных проблем, которые являются барьерами на пути интеграции Украины в мировую систему хозяйствования:

- кризисное состояние экономики регионов, которые обостряют межрегиональные отношения и отношения региона с центром;
- несоответствие административно-территориального деления требованиям эффективного управления регионами и требованиям, которые предъявляет мировая (особенно европейская) практика;
- несформированность комплексного законодательного обеспечения функционирования местного самоуправления, которое бы гарантировало реализацию положений Конституции Украины, базового закона о местном самоуправлении и Европейской Хартии о местном самоуправлении;
- деформированность компонентного состава производственных структур большинства регионов, который не позволяет оптимально использовать ресурсы территорий и создать условия для самообеспечения регионов;
- неравномерность экономического развития регионов, которая не позволяет обеспечить достаточную экономическую базу для разрешения экономических проблем;
- более низкий, чем в странах Центральной и Восточной Европы, уровень рыночных преобразований, который при вхождении приграничных территорий Украины в регионы трансграничного сотрудничества становится определенным барьером интеграции и формирует преимущественно торговую модель их развития;
- устаревшие организационные структуры управления, которые не позволяют учитывать особенности функционирования негосударственного сектора экономики, тенденции демократизации управления, характерные для развитых стран Запада;
- несоответствие бюджетного процесса, современной бюджетной системы Украины, принципов формирования государственного и местного бюджетов практике развитых стран Запада и конституционным положениям в Украине, что не позволяет обеспечить необходимую финансовую базу и необходимую мобильность местной власти;

- несоответствие внедренной в 1997 году системы налогообложения системам налогообложения стран Запада и Закону о местном самоуправлении, которая не позволяет обеспечить достаточность и стабильность доходной части местных бюджетов, мобильность местной власти в разрешении текущих и перспективных задач развития;
- недостаточная прозрачность, в отличие от стран Запада, системы междуровневых бюджетных отношений, которые порождают субъективизм в распределении финансовых ресурсов для регионов;
- неотработанность механизмов выравнивания территориального развития, что способствует закреплению модели “поляризованного” развития территорий;
- несформированность необходимой системы методического, нормативного и информационного обеспечения местного самоуправления, которая блокирует оперативность и качество управленческих решений, усложняет межрегиональное и международное сотрудничество;
- наличие ведомственного сопротивления регионализации управления, что блокирует формирование эффективных территориально-производственных структур.

Разработка эффективной региональной политики предусматривает:

1. Закладку в основу принципов активизации государственного содействия демократическому саморегулированию и управлению каждым регионом и обеспечения территориальной неприкосновенности и единства страны при ее открытости в экономическом отношении, вхождении на взаимовыгодных принципах эквивалентности в межгосударственные региональные и мирохозяйственные структуры; а также принципы региональной политики Европы - концентрация ресурсов на менее развитых территориях при национальном контроле за движением средств, тесное партнерство между национальным правительством и местными органами власти, взаимодополняющий характер субсидий структурного характера, субсидируемость основных видов экономической политики, глобализация региональной политики, особенно выраженной в региональных программах стратегических национальных целей, тесная координация региональной политики с другими направлениями государственной политики, координация сотрудничества при реализации крупных трансграничных проектов, в первую очередь, в области инфраструктуры.

2. Усиление правового обеспечения механизмов региональной политики через принятие законов, которые определили бы территориальное устройство Украины и статус административно-территориальных единиц, статус городов различного значения, статус территорий вторичного территориального раздела, право коммунальной собственности, критерий и принцип выравнивания условий развития территорий, систему местных налогов и сборов, а также принятие Закона о принципах бюджетного регулирования в Украине и бюджетного права административно-территориальных единиц, раз-

работку правового статуса и механизмов поддержки межобластных программ, правовых основ функционирования свободных экономических зон (СЭЗ, ТПР) и регионов трансграничного сотрудничества, принятие Верховным Советом Украины Концепции государственной региональной политики, которая позволила бы исполнительной власти всех уровней реализовывать меры по практическому регулированию социально-экономического развития территорий.

3. С целью гармонизации административно-территориального раздела Украины осуществить в процессе административной реформы пересмотр административно-территориального устройства Украины в направлении соответствия объектов региональной политики требованиям, которые предъявляет Совет Европы к регионам.

4. Осуществлять целенаправленную деятельность Правительства и региональных органов управления на формирование в регионах территориально-производственной структуры, ориентированных на спрос и ресурсы региона при минимальном привлечении внешних источников, выпуск продукции с законченным технологическим циклом для внутрирегионального потребления и межрегионального обмена, на реструктуризацию устаревших и создание новых конкурентоспособных сфер хозяйства регионов, формирование в них трехсекторных экономических структур.

5. Обеспечить реализацию социально-экономического механизма государственного регулирования регионального развития с учетом отработки в странах Запада (**особенно ЕС**) инструментов и форм влияния.

6. Реформировать систему управления и стимулирования процессов развития самоопределения территорий по пути реализации присущей для ЕС *“модели взаимодействия”* центрального правительства с органами местной власти, реализуя такую систему мер:

6.1. осуществление работы по формированию дееспособных территориальных общностей;

6.2. четкое размежевание полномочий и ответственности между местной властью и органами администрации;

6.3. поддержание консенсуса между центром и регионами при принятии решений центральными органами власти;

6.4. завершение раздела коммунальной власти между советами различных уровней;

6.5. разработка и реализация программ муниципальной реформы;

6.6. обеспечение методического и информационного обеспечения управления в регионах путем создания типовых проектов совершенствования местного управления, типовых инструктивных материалов относительно функций работников муниципальной службы, разработка и реализация концепции региональной статистики и методик регионального анализа, который внедрен в развитых странах, создание методов и способов сбора, передачи, обработки, накопления и издания статистических данных об уровне развития региона и административно-территориальных единиц, компьютерных паспортов территорий.

7. Усилить финансово-экономическое обоснование продекларированных в Конституции прав регионов и территориальных сообществ через дальнейшее осуществление реформирования бюджетной системы Украины в направлении финансовой автономии территориальных общностей и органов местного самоуправления, постепенного перехода, как это практикуется в странах Европы, к перспективному финансовому планированию, внедрению раздела местных бюджетов на текущие и бюджет инвестиций и развития; создание внебюджетных фондов (или составляющей бюджета) для финансирования важнейших региональных программ, внедрить фиксацию разделения регулируемых доходов на области, города и районы, увеличить часть доходов, что остаются в местных бюджетах, повысить роль местных налогов и сборов, совершенствовать практику межуровневых бюджетных субсидий в направлении их стабильности, прозрачности и справедливости, положив в основу критерий совокупного дохода на одного жителя и государственный минимальный стандарт.

1.4. Аспект формирования Еврорегионов и развитие свободных экономических зон.

В решении проблем регионального развития особое место принадлежит созданию в Украине Еврорегионов и **СЭЗ, ТПР** которые выступали бы самостоятельным сегментом в территориальной структуре мирового рынка и выполняли бы функцию своеобразного интегратора экономических процессов, так как уровень интегрированности национальных экономик зависит от готовности к интеграции контактных территорий. Это, прежде всего, относится к уровню развития приграничной инфраструктуры и формированию благоприятных условий для интенсификации сотрудничества с соседними странами. Поэтому перспективы субрегионального сотрудничества в большей мере определяются полнотой реализации подхода, который обеспечивает приоритет интересов регионов.

В рамках Еврорегионов, как организационной формы приграничных отношений, местные органы имеют возможность разрабатывать специальные программы экономического, культурного и гуманитарного влияния, реализовывать конкретные проекты, решать проблемы занятости, инфраструктуры, экологии.

Транспограничная форма экономической интеграции как на Западе, так и на Востоке, будет эффективна, если:

1. В формировании и дальнейшем функционировании Еврорегионов, Черноморского экономического сотрудничества (**ЧЭС**), **СНГ** научно обоснованным будет выбор территории региона с точки зрения оптимальных его размеров, геоэкономического и геополитического размещения.

Наиболее эффективно этот вопрос решается, если административно-территориальные субъекты имеют общие границы и относительно равное представительство в объединениях.

Для Украины большие перспективы имеют локальные, небольшие по площади территории, которые находятся в портах, около пограничных переходов, в районе больших транспортных развязок, на которых можно достичь высокой концентрации иностранных инвестиций и создать в короткие сроки новую предпринимательскую среду.

Геополитическое положение Украины, ее коммуникационная инфраструктура, рекреационно-туристические ресурсы обуславливают необходимость расширения приграничного сотрудничества. При этом необходимо учитывать, что треть объема экспорта услуг формируется в приграничных зонах. Приграничные регионы пользуются приоритетом в размещении капитала иностранными инвесторами (об этом свидетельствуют опыт *Чехии, Словакии, Польши, Китая*).

2. Будет оптимальным выбор формы организации Еврорегионов, СНГ, ЧЭС. Административные органы управления территорией должны обеспечивать координацию социальных процессов, что является чрезвычайно актуальным на начальных этапах их становления.

Однако относительная независимость в решении вопросов сотрудничества приграничных областей не обеспечивает ускоренного и сбалансированного развития инфраструктуры границы, что приводит к непропорциональному распределению доходов между территориями за оказание пограничных услуг.

Преодоление этой ограниченности Еврорегионов возможно в условиях обеспечения более тесной экономической интеграции территорий.

Наличие единого экономического пространства на расширенной территории повысит их привлекательность для инвесторов, позволит решать задачи взаимного обмена информацией, комплексного развития, согласования планов, экологической безопасности.

3. Приоритетными направлениями транспограничного сотрудничества будет организация и координация действий, направленных на поддержку экономического, научного, экологического, культурного и образовательного сотрудничества, поддержки налаживания контактов с международными организациями и институтами.

Дальнейшее развитие будет требовать такой социально-экономической среды, которая обеспечит активное привлечение рыночных структур в процессе сотрудничества.

Транспограничное сотрудничество обуславливает выделение следующих этапов и приоритетов регионального развития:

- 1) реализация единой транспортной политики относительно таможенных переходов и главных транспортных направлений, строительства автомагистралей главных дорог, развития региональной системы железнодорожных путей, строительства региональных аэропортов, развитие регионального воздушного транспорта по Еврорегиону, региону СНГ и ЧЭС;
- 2) формирование конкурентной экономической структуры Еврорегионов, СНГ и ЧЭС: ускорение экономической трансформации и эффективной утилизации природных ресурсов, расширение технологических инноваций

и дальнейшее развитие инфраструктуры, которая необходима для внедрения этих инноваций, активизации бизнеса, внедрение совместных проектов в этих отраслях комплекса;

- 3) создание специальных фондов, ассоциаций, реализация проектов совместного развития, подписание межрегиональных соглашений, которые обеспечат наиболее эффективное использование и развитие потенциалов объединенных территорий, будут благоприятствовать формированию единого хозяйственного комплекса в рамках Еврорегионов, **СНГ, ЧЭС**;
- 4) формирование однородного социально-экономического пространства на основе углубления международной кооперации труда между предприятиями стран-участниц, развития совместной предпринимательской деятельности, формирования совместной банковской, транспортной и промышленной инфраструктуры, создания единого рыночного пространства, финансовой системы, согласования политики относительно регулирования потоков рабочей силы, выравнивания экономического и социального развития территорий, которые входят в Еврорегион, **СНГ и ЧЭС**.

Одной из форм субрегионального сотрудничества являются свободные экономические зоны (СЭЗ).

1.5. Цели, задачи и классификация свободных экономических зон

Свободные экономические зоны (СЭЗ) — ограниченные территории, города, морские и авиационные порты, в которых действуют особые льготные экономические условия для национальных и иностранных предпринимателей, способствующие решению внешнеторговых, общеэкономических, социальных, научно-технических и научно-технологических задач.

В документах Киотской конвенции (1973 г.) под свободной экономической зоной (или “зоной франке”) понимается часть территории страны, на которой товары рассматриваются как объекты, находящиеся за пределами национальной таможенной территории. Иными словами, территория, где соблюдается принцип “таможенной экстерриториальности”.

В мировой практике создания СЭЗ существуют *два пути*. В первом случае во главу угла ставят **“территориальный подход”**, то есть рассматривают СЭЗ как конкретную, определенную территорию, на которую распространяется соответствующий льготный порядок существования.

Другой подход - “режимный”, то есть зону рассматривают как конкретное комплексное предприятие, которому предоставлены определенные преимущества при соблюдении определенных условий. (Рис.1.1.).

Задачи, которые ставят перед собой государства, создавая **СЭЗ, ТПР**, тоже неоднозначны. Одни государства пытаются решать с помощью зон проблемы конкретных регионов, связанные с ожидаемой безработицей, низким уровнем экономико-социального развития, защитой интересов как производителей, так и потребителей.

В других странах свободные экономические зоны используются в общественных интересах в качестве интегративного экономического механизма, эффективного средства накопления и распространения передового зарубежного опыта хозяйствования и управления, повышения конкурентоспособности собственного производства. Но чаще всего ставятся обе задачи в органичном единстве.

Кроме общих, можно сказать, глобальных задач, определяются и конкретные задачи. Эти задачи, цели можно было бы объединить в **три крупных блока: экономический, социальный и научно-технический.**



Рис. 1.1. Пути создания свободных экономических зон

Экономические цели:

- привлечение иностранного и национального капитала благодаря специальным льготным экономическим механизмам, стабильной законодательной базе и упрощению различных организационных процедур;
- использование преимущества международного географического разделения труда и международного обращения капитала для расширения экспорта готовых изделий, рационального импорта и создания импортозамещающего механизма производства;
- ликвидация монополии внешней торговли через предоставление доступа к различным формам внешнеэкономической деятельности всем организациям и предприятиям СЭЗ;
- рост валютных поступлений в бюджет страны и регионов.

Социальные цели:

- ускорение развития отсталых регионов за счет концентрации в пределах зон ограниченных национальных ресурсов;
- повышение занятости населения, создание новых рабочих мест, борьба с безработицей;
- создание слоя высококвалифицированной рабочей силы за счет изучения и внедрения на практике мирового опыта в сфере организации, управ-

ления, финансов; воспитание культуры менеджмента, ориентированной на мировые требования к технологии управления;

- удовлетворение населения в высококачественных товарах народного потребления, насыщение внутреннего рынка.

Научно-технические цели:

- привлечение передовых зарубежных и отечественных технологий;
- ускорение инновационных и внедренческих процессов;
- привлечение зарубежных ученых и специалистов;
- повышение эффективности использования мощностей и инфраструктуры конверсионных комплексов.

Зарубежный опыт и еще весьма скромный опыт **СНГ** свидетельствует, что необходимыми условиями для создания свободных экономических зон являются:

1. Политическая стабильность в стране и в тех регионах, где создаются **СЭЗ**.

2. Стабильная и всесторонняя законодательная база, определяющая экономические, социальные, административно-управленческие, финансово-налоговые и др. права **СЭЗ**.

3. Природно-географические условия (местоположение территорий, где создаются **СЭЗ**, близость к транспортным магистралям, учет соседей, агроклиматических ресурсов и др.).

4. Хорошо развитая инфраструктура связи, транспорта, социальных условий, энергетики.

5. Развитая коммерческая инфраструктура по обслуживанию **СЭЗ** (банки, консалтинговые и юридические фирмы, аудиторские организации, транспортные услуги).

6. Наличие (или создание) эффективной структуры административного управления **СЭЗ**, способность руководителей территории овладеть новой культурой управления.

Немалую роль в становлении **СЭЗ** играет и исторический фактор. Создавая свободные экономические зоны, многие страны испытали ряд трудностей.

Одни из них были связаны с необходимостью значительных первоначальных капиталовложений в развитие инфраструктуры **СЭЗ**, что усиливало нагрузку на государственный и региональный бюджеты.

Другие возникли в результате переоценки потенциальной заинтересованности зарубежных инвесторов в сотрудничестве с **СЭЗ**.

Нельзя не обратить внимание и на такой момент: льготные условия функционирования капитала в **СЭЗ**, рост иностранных инвестиций привели к оттоку в зоны ресурсов из других регионов страны, что, в свою очередь, усиливало в других регионах несбалансированность экономики. Заметим, что подобный факт мы отмечаем в нашей стране.

Многие свободные экономические зоны в своей деятельности достигают высокой эффективности благодаря огромному вкладу иностранных инвестиций, открытости для иностранного капитала. Интерес иностранных инвесторов в СЭЗ – это существенные льготы.

К преимуществам, которые создают свободные экономические зоны для иностранного капитала, следует отнести:

- 1) налоговые льготы;
- 2) доступ к национальному и региональным рынкам;
- 3) обеспечение более низких производительных затрат, в том числе за счет более дешевой рабочей силы;
- 4) возможность финансирования по сниженным процентным ставкам;
- 5) право собственности на землю.

Преимущества для национальной экономики и регионов:

- 1) более рациональное использование местных природных ресурсов;
 - 2) получение новых технологий, в том числе самых современных;
 - 3) развитие торгово-экспортных операций, экспортно-товарного производства;
 - 4) структурная перестройка национальной и региональной экономики;
 - 5) повышение занятости населения, создание рабочих мест и, как результат, снижение уровня безработицы;
- рост благосостояния населения, более высокий уровень доходов, более полное насыщение внутризонального рынка высококачественными товарами;
 - временная защита национальной и региональной экономики от международной коммерции на внутреннем рынке;
 - создание благоприятных условий для международного кредитования, получение новых источников финансирования;
 - новые возможности для подготовки и переподготовки высококвалифицированных кадров.

По данным информационных источников ООН и ряда стран, в мире существует несколько десятков видов зонально-экономических организационных структур, где созданы различные льготы для иностранного и национального капитала.

Среди них:

- 1) зоны беспошлинной торговли;
- 2) беспошлинные экспортно-промышленные зоны;
- 3) экспортные беспошлинные зоны;
- 4) зоны беспошлинного промышленного экспорта;
- 5) экспортные промышленные зоны;
- 6) внешнеторговые зоны;

Существует классификация в соответствии с размером и способом организации, согласно которой выделяют:

- зоны свободной экономики;
- зоны беспошлинного производства;

- вольные гавани;
- зоны содействия инвестициям;
- зоны совместного предпринимательства;
- научно-технические зоны;
- свободные торговые зоны;
- банковские и страховые зоны;
- открытые города;
- зоны экономического благоприятствования и др.

В международных документах для обозначения зон применяют и такое название — “свободные зоны поощрения экспорта” (СЗПЭ).

По мнению ряда зарубежных ученых, именно СЗПЭ отражают важнейшие черты экономических зон: они создаются для активного участия в деятельности мирового рынка; на них не распространяются многие экономические нормы и ограничения, которые действуют на остальной территории государств; являясь в определенной степени “свободными” зонами, СЗПЭ являются элементом государственного регулирования внешнеэкономических связей.

В одном из французских изданий дается такое определение зоны: “специальный промышленный район, находящийся физически и (или) административно за пределами таможенных барьеров и ориентированный на экспортное производство. Он имеет инфраструктуру, способную привлечь иностранный капитал и помочь им обосноваться в зоне, а, кроме того, иностранный капитал обычно находит там дополнительные стимулы и поощрения”.

Нередко понятия отдельных видов зон в литературе используются как синонимы свободной экономической зоны. В ряде публикаций, изданных на Северном Кавказе в связи с созданием Ингушской зоны, ставится знак равенства между СЭЗ и оффшорными зонами.

Остановимся подробнее на свободных экономических зонах, наиболее распространенных в мировом хозяйстве. (Рис. 1.2.).

1. Свободные торговые зоны, свободные порты, транзитные зоны, беспошлинные и таможенные склады на отдельных предприятиях. Эти зоны базируются на смягчении или отмене таможенных пошлин и экспортно-импортного контроля над товарами, поступающими в зону, нацелены преимущественно на перевалку, переработку и хранение грузов.

По существу именно зоны свободной торговли (ЗСТ) явились основой для формирования всех типов свободных экономических зон. Ведь ЗСТ появились еще во второй половине XIX в. Правда, тогда эти зоны использовались для реэкспорта товаров, а с середины XX в. все больше и больше превращались в инструмент импорта.

Как отмечается в большинстве источников, зоны свободной торговли представляют собой своеобразные “коммерческие центры”, деятельность которых направлена на ускорение товарооборота и стимулирование внешней торговли.

ЗСТ представляет собой ограниченную территорию, которая рассматривается вне таможенной территории государства (она может быть и в морском порту, и на аэродроме) с учетом выгодного расположения и высокотехнологического оборудования.

Еще раз подчеркнем, что “свобода” **ЗСТ** состоит только в смысле освобождения товаров от уплаты таможенных пошлин, налога на импорт, других видов финансового контроля. Другие же законы, инструкции, положения, которые относятся к общественному производству, социальной сфере, различным налогам на физических и юридических лиц, охране окружающей среды, условиям труда и безопасности, действуют в зонах в полном объеме.

Товары, которые ввозятся в зону свободной торговли из-за рубежа, не декларируются, но таможенные власти имеют право осуществлять контроль внутри зоны: требовать предоставления официальной документации, проводить проверку на местах хранящихся товаров и т.д.

Цель одна: не допустить провоз контрабанды, другую антизаконную деятельность.

Существуют определенные ограничения по видам товаров, ввозимых в свободную экономическую зону. Речь идет о товарах принимающей стороны, обращение которых за пределами **ЗСТ** запрещено.

Это относится к огнестрельному оружию и боеприпасам, наркотикам и т.д. Но в зону может быть запрещен ввоз и товаров, которые представляют опасность для других грузов. Например, легковоспламеняющиеся вещества.

Ввозимые в **ЗСТ** местные товары, а также иностранные товары, оплаченные пошлиной, как правило, принято считать экспортом с таможенной территории принимающей страны.

После ввоза в зону на эти товары распространяются все принятые в зоне экспортные стимуляторы (налоговые скидки, налоговые премии, возврат сделанных ранее платежей и др.).

Товары иностранного производства, которые ввезены в зону для потребления и использования в пределах ее границы, считаются импортом и облагаются как таможенными пошлинами, так и налогами на импорт.

Обратим внимание и на такую деталь: товары, которые вывозятся из зоны для использования в принимающем государстве, облагаются таможенными пошлинами и налогами на импорт на тех же условиях, что и подобные товары, которые произведены непосредственно в зоне свободной торговли.

В большинстве развитых стран приняты законы, предусматривающие снижение таможенного тарифа и на импортные товары, в которые в определенной степени вложены результаты местного производства.

Товары, находящиеся на территории зоны свободной торговли, могут храниться неограниченное время (в соответствии с внесенной платой за хранение). Сумма платы зависит от времени хранения, типа хранилища; сюда же включаются и страховые взносы.

Используется и контрактная система. В зонах ведутся складирование, сортировка, упаковка, выборочный контроль качества, маркировка. Эти и другие услуги в пределах зон свободной торговли оказываются разными со-

участниками: это могут быть организации **ЗСТ**, а также местные фирмы, действующие внутри зоны независимо от администрации.

Создается сеть складов для кратковременного или случайного использования. Если **ЗСТ** не располагает достаточными складскими мощностями, нередко стимулируется строительство складов на арендованных у руководства зоны площадях теми, кто регулярно пользуется услугами **ЗСТ**.

Многие страны организуют в зонах свободной торговли выставочные павильоны для демонстрации товаров и их продажи.

Торговля, как правило, носит оптовый характер и осуществляется через аукционы или иными способами. Чаще всего розничная торговля запрещена или строго контролируется. Иное дело, когда речь идет о реализации товаров для экипажей мореходных и авиационных судов, перевозящих грузы и пассажиров **СЭЗ, ТПР**.

Для управления зонами свободной торговли в большинстве стран местные органы создают специальные административные структуры. В других странах для управления привлекаются коммерческие организации, но обязательно под контролем местных органов власти. В третьих — управленческие функции возлагаются на таможенные органы.

В абсолютном большинстве стран мира проживание в зонах свободной торговли запрещается, а перечень лиц, имеющих доступ в зону, определяется с учетом коммерческой деятельности в **ЗСТ**.

В настоящее время **ЗСТ** активно действуют как в развитых странах Запада, так и в новых индустриальных, а также и в двух десятках развивающихся государств. Общая численность **ЗСТ** точно не определена: в разных источниках приводятся разные цифры (называют 200, 300 и даже 500). К числу старейших **ЗСТ** можно отнести немецкие, возникшие в свободных городах Гамбург и Бремен еще в прошлом веке.

К концу XIX в. была создана **ЗСТ** в морском порту Копенгагена.

В США зоны свободной торговли стали создаваться в период президента Ф. Рузвельта, предложившего в начале 30-х годов “новый курс”. По его предложению в 1934 г. Конгресс США принял закон о **ЗСТ**. К концу 80-х годов здесь уже функционировало около 140 зон общего назначения и свыше 100 субзон. Эти промышленно-торговые структуры дали работу десяткам тысяч американцев.

2. Экспортные промышленные зоны (ЭПЗ). Этот вид **СЭЗ, ТПР**, основывается не только на применении льготного торгового и таможенного режима, но и на льготном финансировании и налоговом режиме.

Это в равной мере относится и к иностранному капиталу. **ЭПЗ** в основном ориентированы на производство экспортной и частично импортной продукции. Наиболее активно **ЭПЗ** стали создаваться после второй мировой войны, когда в странах Запада наблюдалось изменение стратегии экономического развития — от импортозамещения к экспортно-ориентируемому росту.

Здесь налицо было стремление привлечь зарубежные инвестиции в экспортные отрасли.

ЭПЗ представляют часть территории государства или региона, имеющую четко определенные административные границы и подготовленную для промышленного освоения.



Рис. 1.2. Мировое «семейство» свободных экономических зон
В соответствии с хозяйственной специализацией

ЭПЗ имеют определенные льготы. В первую очередь, снижение или отмена таможенных пошлин. Заметим, что при этом значительно упрощается сама процедура ввоза и вывоза товаров, сокращается бюрократическая волокита. Во-вторых,

налоговые льготы. Обычно **ЭПЗ** освобождаются на несколько лет от уплаты подоходного налога.

Могут снижаться и другие налоги, причем величина налоговых льгот зависит от разных факторов: величины поступающей иностранной валюты, технологического уровня внедряемого оборудования, количества созданных рабочих мест.

Помимо налоговых льгот, во многих странах используются различные вычеты из дохода, подлежащего налогообложению. Например, расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (**НИОКР**), на подготовку рабочих кадров.

Чтобы привлечь иностранных специалистов, для них снижается (или вообще снимается) личный подоходный налог, предоставляется возможность перевода полученных доходов за рубеж.

Еще одно направление — льготы в кредитно-валютных вопросах. Это и получение кредитов под низкие проценты, и свободное обращение в **ЭПЗ** различных валют, и свободная купля-продажа иностранной валюты по текущему курсу, и право неограниченного перевода прибылей, которое может осуществляться уже с первого года промышленной деятельности. Характерно, что установочные (стартовые) капиталовложения обычно возвращаются через 2-3 года.

Поскольку для развития промышленного производства в **ЭПЗ** требуются определенные земельные площади, многие страны практикуют снижение арендной платы на землю, на арендуемые иностранными инвесторами производственные помещения, различные сооружения.

Еще одна важная льгота — право ускоренной амортизации основных фондов. В отдельных странах благодаря разрешению на ускоренную амортизацию уже в первый год списывается почти полностью стоимость оборудования. В других странах — в течение 2-3 лет.

Эффективность функционирования **ЭПЗ** находится в неразрывной связи с тем, насколько плодотворно складываются взаимоотношения с национальными отраслями хозяйства.

И здесь **ЭПЗ** тоже имеет существенные льготы. Например, льготы на поставку из свободной промышленной зоны на внутренний рынок готовой продукции и полуфабрикатов или льготы, получаемые **ЭПЗ** при использовании местных минерально-сырьевых ресурсов.

ЭПЗ успешно функционируют во многих странах мира, в том числе в развивающихся.

Например, в небольшом островном государстве Маврикий, расположенном к востоку от Мадагаскара, в соответствии с Законом об экспортной обрабатывающей зоне в 1970 г. было создано несколько **ЭПЗ**. Эти зоны получили огромные льготы: освобождение на 10 лет от уплаты подоходного налога и, в дальнейшем, льготная ставка — 15%; беспошлинный импорт сырья и оборудования и экспорт готовых изделий; свободный вывоз не только доходов, но и основного капитала; льготные тарифы на потребляемую энергию и аренду производственных помещений. Открывая дорогу иностранным инвестициям, правительство Маврикия вместе с тем всячески способствовало активизации местного предпринимательства, различными льготами привлекая его к участию в **ЭПЗ**. И результат вскоре дал о себе знать: удельный вес национального капитала возрос до 50% всех капиталовложений **ЭПЗ**.

В общей совокупности экспортно-производственных зон выделяют зоны **совместного предпринимательства** (Югославия, Венгрия, Болгария), **зоны свободного предпринимательства** (США), **предпринимательские зоны** (Великобритания), **специальные экономические зоны** (КНР). К ним могут быть отнесены также отдельные иностранные предприятия, пользующиеся особыми льготами и обслуживающие преимущественно внешние рын-

ки. Например, в приграничных районах Мексики американские фирмы создали заводы («макиладорс»), поставляющие произведенную продукцию на рынки США. По существу, экспортно-промышленные зоны представляют собой совокупность такого рода «мировых» фабрик, поэтому этот термин может употребляться и для определения территории, и для характеристики статуса. Экспортно-промышленные зоны, несмотря на специфику, имеют общие черты, касающиеся главным образом коммерческих и финансовых стимулов и условий деятельности для иностранных инвесторов. Иностранный инвестор практически во всех странах не имеет каких-либо ограничений на свою деятельность в такой зоне и прежде всего на право перевода прибыли и капитала.

3. Банковские и страховые зоны с льготным режимом осуществления этих операций. Во многих странах эти зоны являются как бы частью ЭПЗ, когда в зонах создаются филиалы иностранных банков, каких-либо финансовых организаций, что открывает промышленным предприятиям, расположенным в ЭПЗ, доступ к международным финансовым рынкам для получения льготных займов.

4. Технологические зоны (технологические парки, технополисы), обеспечивающие на основе различных льгот разработку и внедрение современной технологии с помощью не только национальных, но и иностранных предприятий и организаций.

Отличительная черта этих зон заключается в том, что на их территории объединяется научная и производственно-технологическая деятельность в форме современных наукоемких фирм, сосредоточенных вокруг крупного научно-исследовательского центра или университета. Цель создания таких зон — мобилизовать все доступные материальные и трудовые ресурсы для ускорения передачи новых высоких технологий в промышленность, обеспечить новые рабочие места, диверсифицировать экономику в регионе и в стране.

Свободные технологические зоны (СТЗ) наиболее ярко проявились в эпоху НТР, когда практически во всех странах стали активно развиваться наукоемкие отрасли, когда увеличились ассигнования на проведение НИ-ОКР. К примеру, в Японии только в 1975-1985 гг. эти расходы возросли более чем в 3 раза.

При этом наукоемкие производства в этой стране опираются на мощную поддержку государства, которое предоставляет научным организациям и наукоемким отраслям дешевые кредиты, субсидии, льготное налогообложение, повышенные нормы амортизации и др.

В послевоенные годы Япония была самым крупным импортером лицензий и патентов; с 1950 по 1990 г. японские компании закупили и освоили более 55 тысяч лицензий. Но в 80-90-е годы Япония сама являлась крупнейшим экспортером новых технологий. И в этом немалую роль сыграло создание свободных технологических зон.

В зависимости от того, что преобладает в экономической структуре научно-технологической зоны, различают три их типа.

Первый — **инновационный центр**. Это экономическая структура, размещенная в пределах небольшого участка и предназначенная преимущественно для маленькой, только что созданной компании.

Второй - **собственно научный парк**. Это достаточно большая территория, на которой размещаются наукоемкие фирмы разных размеров и стадий развития, позволяющая развертывать небольшие производства на основе научно-технических разработок местного исследовательского центра (университета).

Третий - **исследовательский парк**. Это структура, в рамках которой научно-технические новшества разрабатываются только до стадии технического прототипа. В таких парках объединяются промышленные компании, научно-исследовательские и опытно-конструкторские учреждения, с приоритетным развитием последних. Например, «классический» исследовательский парк в районе Бостона объединяет свыше 700 промышленных компаний по производству компьютерной техники. Но из 22 млн. кв. футов территории, отведенной под промышленные и научные сооружения, примерно 2/3 занято научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими учреждениями.

История научных парков насчитывает более 400 лет. В США первые парки возникли в районах Сан-Франциско и Бостона, в Великобритании — 11 Кембридже. Они сыграли большую роль в развитии ЭВМ и авиакосмической техники и послужили прообразом создания сети научных парков в этих странах и во всем мире.

Свободные технологические зоны привлекли внимание правительств и компаний новых индустриальных стран таких, как *Бразилия, Малайзия, Мексика, Индия, Южная Корея* — здесь появляются технопарки.

Технологический парк (ТП) — это региональная система совместного предпринимательства, основанного на сочетании деятельности научных учреждений, осуществляющих фундаментальные капиталовложения, прикладных НИЦентров при организации и осуществлении разработок, в первую очередь, в национальных отраслях. ТП функционируют на основе венчурного капитала и имеют целью создание принципиально новых базовых технологий и образцов промышленной продукции. Венчурные (рисковые) операции обычно проводят инновационные банки, связанные с кредитованием и финансированием научно-технических разработок и изобретений.

В новых индустриальных странах Азии' насчитывается около 10 технопарков. Их прототипами явились первый американский научный парк вблизи Сан-Франциско, который носит название «Силиконовая долина», и японский город науки Цукуба. Наиболее крупный научный парк среди парков КИС находится на Тайване. Он был образован в 1980 г. на базе двух крупнейших национальных университетов, в которых насчитывается 12 тыс. квалифицированных специалистов. В этом парке базируются Научно-исследовательский институт промышленной торговли, Объединенная корпорация по разработке микроэлектроники, Тайваньская компания по производству полупроводников, Научно-исследовательский институт электроники, Центр по развитию биотехнологии. Кроме того, в технопарке расположены

отделения свыше 100 промышленных корпораций, более половины которых — филиалы ведущих ТНК промышленно-развитых стран, главным образом из США. Привлекается большое число фирм — разработчиков программного обеспечения.

5. Комплексные зоны (свободные или “открытые” города, особые районы и др.). В реальной жизни, как правило, зон «чистого типа», специализирующихся на одной функции, практически нет. Наиболее распространены зоны, в которых сочетаются торговые, таможенные, производственные, исследовательские функции, то есть **комплексные (комбинированные) зоны**. Это связано с тем, что они не только предполагают выполнение различных функций, но и допускают различную ориентацию инвесторов. Поэтому при их создании важно определить приоритеты функций и последовательность создания конкретных секторов в зонах. Именно в таких зонах, охватывающих города, районы, области и края (или их части), возможно образование новых административно-территориальных единиц или включение в состав зоны прилегающих территорий, преимущественно в районах нового хозяйственного освоения и развития их как зон совместного предпринимательства (ЗСП). Комплексные зоны характерны для Китая.

В отдельных государствах в последние десятилетия функционируют так называемые “предпринимательские зоны”, расположенные, как правило, в депрессивных районах (например, в угольных бассейнах Великобритании — Йоркшир и Мидленд; США — Аппалачский).

Цель этих зон — оживление хозяйственной деятельности путем предоставления частным предпринимателям значительных финансово-кредитных и налоговых скидок.

Предпринимательские зоны стали активно создаваться в **США** в конце 80-х годов, когда сразу почти в сорока штатах и в национальном округе Колумбия возникли территории с различными льготами.

Так, более полусотни предпринимательских зон возникло в штате Иллинойс, в том числе около десятка в агломерации Чикаго. В этом городе они были созданы в тех городских районах, где уже значительное время шел процесс спада производства, росла безработица, снижались доходы населения.

В основном это были кварталы, где проживало негритянское и латиноамериканское население. Фирмы и компании, которые возникли в этих зонах (или существовали ранее), брали на работу, в первую очередь, безработных и людей, материальное положение которых было ниже официальной черты бедности.

Именно поэтому эти фирмы и предприятия получили различные льготы: пониженный налог на собственность, займы на выгодных условиях, освобождение от городского налога на продажи (когда речь идет о покупке строительных материалов), скидки при уплате подоходного налога.

Предприятия зоны были весьма заинтересованы в создании новых рабочих мест, ибо получали также налоговую скидку в размере 500 долларов за каждое новое рабочее место для потерявших работу местных жителей. Если

предприятия, осуществляющие инвестиции, смогут в предпринимательской зоне создать не менее 200 рабочих мест или сохранить 2000 рабочих мест, то они освобождаются от уплаты 5%-ного налога на продажи.

Этот налог в том же штате Иллинойс взимается с предприятий при приобретении ими различного оборудования.

Отметим и такую льготу: *предприятия, которые в предпринимательской зоне создают не менее 200 новых рабочих мест или сохраняют 1000 рабочих мест, получают освобождение от платы за газ и электроэнергию.*

В других штатах предоставляются и иные льготы. Все это способствовало созданию значительного количества рабочих мест. Например, в том же Чикаго только за три года (1984-1986 гг.) в предпринимательских зонах было создано свыше 80 предприятий с более чем 1800 новых рабочих мест.

Кроме крупных городов, предпринимательские зоны в США получили широкое распространение в небольших городках и в сельских населенных пунктах. Именно сюда предпринимателей привлекают наличие свободных земель, не очень высокий уровень стоимости жизни, низкая преступность и ряд других моментов.

6. Оффшорные зоны (от англ. offshore, что дословно означает «вне берега») составляют особый класс среди свободных экономических зон. *Их отличие от СЭЗ состоит в том, что зарегистрированные в них предприятия не имеют права осуществлять никакую производственную деятельность.*

Основным признаком оффшорной юрисдикции является льготный характер налогообложения. Налоговые льготы для компаний, зарегистрированных в оффшорной зоне или оффшорных компаний (ОК) представляют собой, как правило, полное освобождение от уплаты всех местных налогов. ОК обязаны уплатить лишь разовый регистрационный сбор и оплачивать годовой сбор, ставки которого фиксированы и не зависят от финансовой активности компании.

Другим признаком деятельности в режиме оффшора является запрет на коммерческие операции на территории страны регистрации ОК.

При учреждении ОК возможна реализация прав налогоплательщика по выбору любых, допустимых законом методов для уменьшения налоговых обязательств и освобождения от высоких таможенных тарифов, валютного контроля, а также экспортных и импортных квот.

Привлекательным для клиентов является высокий уровень банковской и коммерческой секретности, лояльность государственного регулирования, а также анонимность реальных владельцев компании, обеспечиваемая возможностью трастового управления компанией.

Льготный режим в оффшорной зоне (ОЗ) определяется также отсутствием валютных ограничений, свободным вывозом прибылей, отсутствием таможенных пошлин и сборов для иностранных инвесторов, низким уровнем уставного капитала (который часто декларируется, но не оплачивается), экстерриториальностью и др. Причем, льготный режим достаточно стабилен.

Однако, следует отметить, что таможенные и налоговые службы многих стран систематически подвергают проверке сделки при участии фирм из ОЗ.

Другим негативным фактором оффшорного бизнеса выступает проявление недоверия к ним со стороны государственных властей. Оффшорные компании сталкиваются с трудностями при получении банковских кредитов и поиске деловых партнеров.

В зависимости от назначения в бизнесе сложились стандартные типы ОК, основными из которых являются:

1. *торгово- посреднические фирмы:*

- экспортно- импортные фирмы;
- закупочные и дистрибьюторские компании.

2. *компании холдингового типа:*

- оперативно холдинговые компании;
- инвестиционные компании;
- компании по владению судами;
- компании по владению недвижимостью;
- компании по владению объектами промышленной собственности.

3. *компании финансового профиля:*

- оффшорные банки;
- финансовые посреднические компании;
- предприятия страхового сектора;
- компании общего страхования;
- управляемые или кэптивны компании;
- перестраховочные компании.

На территории оффшорных зон очень развит страховой бизнес. Деятельность оффшорной страховой компании можно описать следующей схемой (См. прил. Б.). **Компания 1**, принадлежащая стране **А**, учреждает страховое предприятие, которое, в свою очередь, учреждает в одной из ОЗ перестраховочную компанию, т.е. компанию, которая будет нести солидарную финансовую ответственность с основным страховщиком при страховании рисков. Далее **Компания 1** страхует за национальную валюту по высоким ставкам в национальной страховой компании свое имущество, в том числе и такое, которое обычно не страхуется (поскольку шансы его гибели ничтожно малы), Далее эти риски перестраховываются в **ОК** за свободно конвертируемую валюту (СКВ). Таким образом соблюдается запрет на расчет а СКВ и используется вполне легальный путь вывоза валютных средств за границу, где они аккумулируются на счетах **ОК**.

Эти средства уже в виде займов могут быть возвращены **Компаниии1** страны **А** (см. прил. В). Плата за кредит и страховые платежи значительно снижают балансовую прибыль **Компаниии 1**, тем самым намного уменьшая налоговые выплаты.

С налогами и ставкам наиболее крупных оффшорных центров можно ознакомиться из прил. Г.

Вопросы для контроля:

- 1. Актуальность спецкурса.*
- 2. Цель, предмет, объект курса.*
- 3. Задачи курса.*
- 4. Формирование механизма регулирования внешнеэкономических связей на уровне региона.*
- 5. Принципы территориального самоуправления и механизмы его реализации.*
- 6. Особенности многоуровневой иерархии региональных интересов.*
- 7. Принципы организации механизма регулирования внешнеэкономической деятельности предприятия в регионе.*
- 8. Социально-экономическое развитие регионов и формирование эффективной региональной политики.*
- 9. Аспект функционирования Еврорегионов.*
- 10. Экономические цели создания свободных экономических зон.*
- 11. Социальные цели создания свободных экономических зон.*
- 12. Научно-техническое создание свободных экономических зон.*
- 13. Необходимые условия для создания свободных экономических зон.*
- 14. Характеристика основных видов свободных экономических зон.*

2. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЭЗ.

Вопросы:

- 2.1. СЭЗ в странах с развитой рыночной экономикой;**
- 2.2. Свободные экономические зоны в развивающихся странах;**
- 2.3. Специальные экономические зоны в странах с переходной экономикой;**
- 2.4. Система управления СЭЗ;**
- 2.5. Особенности функционирования оффшорных зон.**

Ранее уже отмечалось, что первые свободные экономические зоны (естественно, их структура и порядок формирования были иными, чем теперь) появились еще во второй половине XIX в. в странах Западной Европы. Но наибольший интерес к их созданию замечен в 20-30-е годы нынешнего столетия и особенно после второй мировой войны.

Этому способствовал ряд причин: развитие **НТР**, усиление конкурентной борьбы за рынки сбыта и сырья, гигантский рост внешнеторгового оборота, распад колониальной системы, в результате чего на путь экономического развития вступило около ста независимых государств, решительное “вклинивание” в число развитых государств так называемых новых индустриальных стран и т.д.

В числе государств, проявивших огромный интерес к свободным экономическим зонам, оказались и некоторые бывшие социалистические страны – *Китай, Россия, Украина, Казахстан, Вьетнам.*

2.1. СЭЗ в странах с развитой рыночной экономикой (СРРЭ)

СЭЗ в промышленно развитых странах, как правило, широко включены в международное разделение труда, что обусловлено характером и уровнем развития их экономики, которая глубоко интернационализирована. Свободные экономические зоны в этих странах представлены всеми типами, однако наибольшее развитие здесь получили зоны свободной торговли и научно-технические свободные зоны.

Начало современным СЭЗ в странах развитой рыночной экономики положила зона внешней торговли (Foreign Trade Zones), созданная в США в соответствии с Актом 1934 г. для активизации внешнеторговой деятельности посредством снижения таможенных издержек для производства автомобилей. СЭЗ стали склады, доки, аэропорты. Бесплатно импортировались товары, которые использовались для экспортного производства в зоне, а на товары, которые шли на внутренний рынок США, распространялись все таможенные процедуры.

Позже развитым вариантом такой зоны стала зона благоприятствования, созданная в 1957 г. в Ирландии с центром в аэропорту «Шеннон» с целью обеспечить дополнительно 300 рабочих мест. Впоследствии компании SFADCO, созданной в 1959 г. по парламентскому закону, было поручено формирование «здорового будущего» в регионе через развитие промышленности, торговли и туризма с учетом специфики базовых условий.

Результат этой зоны превзошел все ожидания. В этих странах ЗСТ никогда не рассматривались в качестве районов сосредоточения обрабатывающей промышленности, целиком экспортирующей свою продукцию. Например, ЗСТ, называемые в США «зоны внешней торговли» (ЗВТ), расположены на территории страны, но юридически находятся вне их таможенного пространства. Можно согласиться с авторами, которые оценивают американскую версию СТЗ как эффективнейший механизм снижения таможенных издержек и стимулирования внешнеторговой деятельности. Компании, действующие в ЗВТ, могут отсрочивать выплаты (или вообще их избегать), снижать тарифы на проходящие через зону товары и т.д. Эти товары могут закупаться для хранения, переупаковки, обработки и распределения. Они не выступают объектами формального таможенного контроля, однако в случае их доставки из зоны в таможенное пространство США безоговорочно подлежат прохождению всех предусмотренных таможенных процедур. Движение товаров через ЗВТ может происходить в самых разных направлениях - одни товары импортируются в зону и потом переправляются в третью страну или в США, другие товары — отечественного производства — направляются в зону для их «доводки» до экспортной кондиции перед окончательным вывозом за рубеж и т.д.

Выделяют два основных типа ЗВТ: зоны общего назначения (general purpose, GP) и субзоны специального назначения (special purpose, SP). GP-зоны находятся под наблюдением Таможенной службы США и законно функционируют вне их таможенного пространства. Они обычно расположены в районах складирования товаров, вблизи доков, промышленных парков и аэропортов. Компании правомочны осуществлять бизнес внутри GP - зон либо на постоянной, либо на временной основе. Их операции могут включать и производство, которое преимущественно осуществляется в SP-субзонах. Последние предоставляют возможность отдельным компаниям (типично - крупным производителям), не адаптирующимся к условиям и режиму GP-зон, тем не менее, участвовать в зональной программе. В настоящее время в США функционируют более 200 зон и субзон, создание и управление которыми осуществляет Департамент ЗВТ. С момента выдачи Департаментом разрешения на создание зоны до начала ее функционирования требуется от шести до трех лет. В ряде случаев GP - зоны преднамеренно создаются лишь для того, чтобы открыть дорогу некоторым SP-субзонам, и после того, как эта задача решена, остаются пассивными.

Экспортно-производственные зоны в США также имеют собственную версию. Они создаются как зоны предприятия (ЗП). ЗП — специальные территории (анклавы), в которых действующие предприятия получают от местных, штатовских или федеральных властей определенные преференциальные права. Они создаются в экономически депрессивных районах больших городов с высоким уровнем безработицы и обычно занимают площадь в несколько квадратных километров.

При принятии решения о создании зоны предприятия в каком-либо районе власти пользуются несколькими критериями, среди которых можно выделить два наиболее важных: более 70% жителей района должны иметь доход на человека (семью) ниже 80% от среднегогородского (национального) уровня, процент безработицы в районе должен значительно превышать городской (национальный) уровень.

Профессиональные права наиболее предпочтительны для деятельности венчурных фирм (business ventures) и заключаются в стимулах как налогового, так и неналогового характера. Налоговые скидки распространяются на производство, строительство и торговлю. Неналоговые стимулы относятся, в частности, к сфере управления, к стандартам по окружающей среде и т.д.

Срок действия преференциальных прав в зонах большинства штатов составляет от 10 до 20 лет. Федеральные зоны первоначально ориентируются на двадцатилетний срок, затем он может быть продлен. В некоторых штатах число зон лимитируется (шесть — для Коннектикута, семь — для Кентукки).

Нельзя не отметить, что первая зона предприятия была создана лишь в 1980 г (во Флориде). Концепция этих зон постоянно модифицируется. Многие штаты проявляют заметную активность в ее реализации, создавая новые зоны и предоставляя новые стимулы их пользователям. Можно утверждать, что в конечном счете подобные зоны являются малой финансовой обузой для

федеральных и местных бюджетов, бюджетов штатов, а активизирующееся предпринимательство и растущая занятость в зонах при водят к снижению расходов на социальные программы в них.

В США действуют и традиционные экспортно-производственные зоны в том смысле, что в них привлекается иностранный капитал, иностранная рабочая сила, различные элементы для производства готовой продукции (на «отверточных предприятиях», например). Отличительная особенность таких зон в СРРЭ состоит в том, что даже тогда, когда они постепенно трансформировались из «торговых центров», они переходили к производству товаров преимущественно для внутреннего рынка. По данным Комитета по расследованию деятельности правительственных органов палаты представителей Конгресса США, «большая часть готовых изделий поступает на внутренний рынок: примерно 89% всей продукции, производимой в свободных торговых зонах, потребляется в Соединенных Штатах, 11% поступает на рынки иностранных государств». Примерно 85% предприятий, действующих в этих зонах, специализируются на производстве деталей и узлов автомобилей.

Такая специфика ЭПЗ в США обусловлена тем, что первостепенной целью их создания являлось содействие процветанию американской экономики путем поощрения свободной и справедливой торговли и росту материального благосостояния американских граждан. Если исходить из того, что первоначально ЭПЗ рассматривались как экономические и технологические анклавов и обычно предполагалось, что их статус должен устранить любое значительное промышленное и технологическое влияние на внутреннюю экономику, то опыт их функционирования показывает, что даже когда зоны действуют в такой экстерриториальной форме, их влияние на местную экономику оказывается вполне ощутимым. В этом проявляется способность к диффузионному расширению и распространению границ зоны. В данном случае это влияние по сути своей носит модернизирующий характер и осуществляется посредством ряда каналов и механизмов, в общем-то аналогичных тем, которые «проводят» эффект взаимодействия различных экономик через контакт с зарубежными специалистами, инвесторами и т.п.

Зоны свободной торговли имеются практически во всех странах Западной Европы. В Германии находятся шесть городов-портов, являющихся свободными портами (Бремен, Бремерхафен, Куксхафен, Эмден, Киль, Гамбург). В этих портах производится погрузка, разгрузка, перегрузка, хранение, сортировка, маркировка и продажа товаров, организуются выставки товаров и торги, ремонтируются суда, предоставляются банковские и страховые услуги. Если пользоваться предлагаемой классификацией СЭЗ, то портовые зоны в Германии могут быть отнесены к категории комплексных. Особый преференциальный режим на их территории создается, главным образом, путем отмены таможенных пошлин, налога на добавленную стоимость (НДС), обременяемую в результате доработки и переработки товаров на территории зоны-порта.

В Дании зона свободной торговли сформировалась на территории копенгагенского порта в конце прошлого века. Копенгаген не только столица

Дании, но и крупнейший морской порт, международный аэропорт, здесь действуют автомобильный и железнодорожный паром, связанный с *Мальме (Швеция)*.

Высоко развита промышленность экспортной направленности, здесь расположены крупнейшие торговые фирмы и банки. В настоящее время территория ЗСТ занимает около 700 тыс.м.

Здесь создана разветвленная и мощная сеть складских помещений (зернохранилище на 30 тыс. тонн, около 30 пакгаузов, несколько десятков транспортных депо и др.), имеющих свыше 280 тыс. м площадей для складирования. Площади складирования расширяются, поскольку предприниматели-соучастники зоны на арендуемых у администраций ЗСТ землях ведут строительство новых складов.

Управляет ЗСТ администрация копенгагенского порта через акционерную компанию (администрации принадлежит полный пакет акций). Акционерная компания (а значит, и администрация порта) является хозяйкой всех сооружений, расположенных в зоне.

Необходимо отметить, что деятельность ЗСТ находится под контролем правительства. Согласно специальному закону ЗСТ имеет право хранения, сортировки и перепакровки, маркировки, переработки и экспонирования товаров.

Для создания в ЗСТ каких-либо промышленных предприятий, а также организации розничной торговли внутри зоны требуется специальное разрешение Министерства общественных работ. Ограничением является потребление недекларируемых товаров, облагаемых пошлиной.

Несколько свободных экономических зон (практически все по виду ЗСТ) действуют в Австрии: в Линце, Граце, Зольбад-Халле и Вене.

Старейшая из них — в Линце. Это крупный город на севере Австрии (земля Верхняя Австрия), речной порт на Дунае, аэропорт, важный транспортный узел, развитая промышленность, продукция которой в значительной степени идет на экспорт.

ЗСТ в Линце располагает значительными производственными площадями: около 40 тыс. м составляет площадь пакгаузов, транзитных депо, складов; около 100 тыс. м — площадки для открытого хранения; склад-холодильник площадью 5,8 тыс. м; промышленное здание площадью около 13 тыс. м; сборочные мастерские — 5 тыс. м.; кроме того административные здания.

Другие австрийские ЗСТ уступают Линценской по своим масштабам. Согласно законодательству Австрии, зоны свободной торговли могут не только заниматься торговыми операциями, хранением, маркировкой, экспонированием, но и производственной деятельностью.

В одной из ЗСТ управляет акционерная компания, а в трех других — общества с ограниченной ответственностью (ООО). Участниками этих управленческих структур являются как местные органы власти, так и банки, торговые палаты, промышленные объединения.

Две зоны свободной торговли активно действуют в Греции: одна в Салониках, другая в Пиреях. Они созданы соответственно в **1925 и в 1932 гг.** Управление ЗСТ в Салониках возложено на специальный автономный орган, входящий в состав Министерства торгового флота, а в Пиреях — на администрацию порта.

Наряду со значительными льготами, предоставленными ЗСТ (например, предприятия, созданные в зонах с разрешения администрации, министерств торгового флота и финансов, имеют право беспошлинно ввозить необходимое сырье и материалы; льготы для транзитных грузов и т.д.), существуют и серьезные ограничения:

- запрещен ввоз товаров, составляющих монополию греческого правительства (соль, керосин, спички, бумага для сигарет и др.);
- ввоз в ЗСТ товаров греческого производства требует специального разрешения, а переработка товаров, предназначенных для использования в Греции, невозможна без одобрения таможенных органов.

В 60-е годы стала серьезно заниматься созданием свободных экономических зон Финляндия. Здесь появились ЗСТ в Ханко. Кроме местных органов власти, деятельность ЗСТ держит под контролем и правительство Финляндии. Причем, государственные органы утверждают ставки в ЗСТ за хранение грузов, погрузочно-разгрузочные работы.

Важное место в СРРЭ занимают научно-технологические зоны. В США этот тип зон представлен научными парками (НП). Для их создания в стране существовали все необходимые предпосылки: наличие большого числа инновационных идеи, доступ к источникам венчурного капитала; наличие развитой инфраструктуры НИОКР и промышленности, привлекательные условия жизни и отдыха.

Особенностью эволюции НП в США явилось то, что первоначально они возникали спонтанно, как следствие удачного сочетания ряда факторов - географического, экономического, социального и т.д. Именно «спонтанные» НП оказались наиболее эффективными. Например, Силиконовая долина, расположенная в г. Санта Клара вблизи Стэндфордского университета (штат Калифорния); Дорога номер 128 - вблизи Массачусетского технологического института и Гарвардского университета; Исследовательский парк «Треугольник» в Северной Каролине. Всего в 1973 г. в США насчитывалось 84 НТЗ. В них было занято 142 тыс. рабочих и 45 тыс. ученых. Только в Силиконовой долине интегрируется 20% мирового производства средств вычислительной техники и компьютеров. Здесь занято около 25 тыс. человек, находятся производства крупнейших компьютерных фирм «Интел», «Майкрософт» и др. В ближайшее время в США планируется создать 1000 НТЗ. Объем инвестиций должен при этом составить 3 млрд. долл., а число дополнительных рабочих мест - 100 тысяч.

В Голландии и ФРГ в 1985 г. было соответственно 45 и 50 технопарков, в Японии в 14 городах - 18 технополисов, крупнейший из них — «Цукуба» — обеспечивает работой 145 тыс. человек.

В Великобритании имеется более 25 зон и технопарков, располагающих 18,4 тыс. рабочих мест.

В качестве критерия эффективности научно-технологических зон специалисты рассматривают создание локализованной среды, которая «перманентно генерирует новые технологии, высококвалифицированных специалистов и предпринимателей», и поддержку которой обеспечивает сеть исследовательских, учебных и коммерческих организаций.

При этом нельзя упускать из виду, что такие зоны формируют научно-техническое ядро национальной (а возможно и мировой) экономики. Это происходит за счет образования (либо расширения) наукоемкого сектора, прежде всего, в сфере услуг, высокотехнологичной промышленности, соединения достижений науки с практикой, что во многом определяет научный и технический потенциал всего национального хозяйства.

Наиболее показателен в этом отношении опыт НТЗ в Японии. Они начали создавать здесь в 80-х гг. по программе «Технополис», разработанной Министерством внешней торговли и промышленности Японии. В соответствии с этой программой предусматривалось создание в отдельных отстающих в экономическом развитии префектурах страны около 20 научно-технических зон, получивших название технополисов, которое расшифровывалось как город и прилегающая к нему территория, где в органичном единстве размещены предприятия высокотехнологичных отраслей промышленности, научные учреждения, вузы, готовящие для технополиса научные и инженерные кадры, и жилищная застройка с соответствующей современной производственной и социальной инфраструктурой. Программа «Технополис» рассматривалась правительством Японии как концепция, позволяющая заглянуть стране в XXI в., и как одна из наиболее эффективных стратегий ускоренного развития научно-технического потенциала страны, определяющего ее успехи в конкурентной борьбе на мировой арене.

В ней ставились следующие цели: перераспределение промышленности из центра на периферию; переориентация промышленности на развитие наукоемких и энергосберегающих технологий; интенсификация научных исследований на всей территории страны за счет активизации деятельности местных университетов; ускорение инновационного процесса и др. Она опиралась на «мягкую инфраструктуру» — развитие сети научных учреждений, средств обмена информацией и подготовку кадров, поскольку условиями получения статуса технополиса выступали такие требования, как наличие в городе университета, высокая транспортная доступность, развитая инфраструктура и т.п.

Как и все СЭЗ, технополисы в Японии предполагали участие в них государственных и муниципальных органов, а также крупного частного капитала. С этой целью на их территории предусматривались различные меры кредитного и налогового стимулирования. Так, фирмам, относящимся к отраслям "высокой технологии", разрешалось списывать в первый год 30% стоимости оборудования и 15% стоимости зданий и сооружений; государство

оплачивало треть расходов на совместному проведению исследований префектурными лабораториями и мелкими фирмами.

Как отмечают специалисты, несмотря на скрупулезную проработку всех сторон программы «Технополис», достичь некоторых ожидавшихся эффектов пока не удалось. Как ни парадоксально, но перераспределения экономического потенциала страны в пользу отстающих районов (а это ключевая цель программы) так и не произошло. Это, по их мнению, очередной раз подчеркивает непредсказуемость результатов реализации крупномасштабных экономических программ.

В конце 50-х годов была создана экспортная зона в районе крупнейшего международного аэропорта Шеннон в Ирландии.

Главной задачей, которая была поставлена перед ЭПЗ «Шеннон», являлось создание новых рабочих мест. Руководит зоной правительственная «Компания развития Свободной зоны аэропорта Шеннон».

Правительство сумело привлечь к деятельности зоны более 100 фирм и компаний с численностью работающих около 5 тыс. человек. В середине 80-х годов начал функционировать технопарк в портовом городе Лимерик, расположенном в 24 км от Шеннона. В технопарке участвуют около 80 фирм, занятых разработкой наукоемких производств.

2.2. Свободные экономические зоны в развивающихся странах

Наибольшее распространение в развивающихся странах получают экспортно-производственные зоны. Это обусловлено тем, что главными функциями, которые должны выполняться СЭЗ в этих странах, являются: обеспечение экономического роста страны, достижение новой более высокой степени индустриализации ее экономики, включение страны в МРТ, мировое хозяйство, международную торговлю или изменение ее места в них с учетом достигнутой трансформации в отдельных ее отраслях или в экономике в целом.

В этой связи СЭЗ во многих развивающихся странах нередко становятся основной концепцией экономического роста, рассчитанного на определенный, вполне исторически обозримый (20-30 лет) период, и, как свидетельствует мировой опыт, такая стратегия оправдана. Совокупный объем экспорта в ЭПЗ развивающихся стран в 1995 г. превысил 25 млрд. дол.

В отличие от ЭПЗ в развитых странах, работающих преимущественно на внутренний рынок, ЭПЗ в развивающихся странах всегда ориентированы на внешний рынок, ибо только наращивая экспорт, они могут решить стоящие перед ними задачи, а также получить свободно-конвертируемую валюту, необходимую им для эффективного осуществления мирохозяйственных связей.

СЭЗ в развивающихся странах отличаются и структурой источников привлекаемого капитала. Если в странах с развитой рыночной экономикой — это преимущественно национальный частный капитал, то в развивающихся — иностранный частный капитал. Структура затрат в таких зонах в разви-

вающихся странах складывается примерно следующим образом: прямые бюджетные вложения ~ 2—3%, прямое финансирование из местных бюджетов — 12—15%, льготный государственный кредит - 30-35%, финансирование за счет коммерческих структур и иностранных инвесторов 47—56%.

Интересен опыт **Республики Корея**, которую благодаря гигантскому экономическому скачку часто называют “азиатским тигром”. Равная по площади территории Херсонской области, с 45-миллионным населением, бедная полезными ископаемыми, с неплодородными землями и гористым рельефом, эта страна из отсталой в экономическом отношении стала индустриальным государством с высокоразвитым машиностроением.

Например, Республика Корея уже в 1989 г. производила более 1 млн. автомобилей, большая часть которых шла на экспорт, причем в развитые страны. Так, экспорт автомобилей только в США достиг 400 тыс. штук. Высокими темпами развивается электроника, приборостроение, судостроение (в конце 80-х годов республика вышла на второе место в мире).

Это один из крупнейших в мире производителей синтетических волокон (80% экспортируется), автошин (входит в первую десятку мира). Успешно развиваются черная и цветная металлургия, атомная энергетика (уже действует 10 АЭС, их доля в энергобалансе составляет 1/3).

Эти успехи достигнуты благодаря таким важным факторам, как финансовая помощь США, Японии, западноевропейских государств, дешевизна рабочей силы (в середине 80-х годов зарплата корейцев искусственно удерживалась на уровне в **9-10 раз** ниже американского, продолжительность же рабочей недели, по данным профсоюзов, составляла более **70 часов**). Во многом успех южнокорейской экономики связан и с весьма эффективным государственным регулированием.

Необходимо отметить, что в Республике Корея как и во многих других развивающихся странах имеет место более преференциальный инвестиционный климат, устанавливаемый государством для иностранных инвесторов.

Для национальных частных инвесторов развивающиеся страны устанавливают в СЭЗ различные ограничения. Во многих странах разрешается вложить капитал только при условии, что как минимум 90% объема произведенной ими продукции будет экспортироваться. Условия и формы вложения капитала для местных частных инвесторов в СЭЗ могут изменяться в зависимости от изменения уровня ее развития, доли СЭЗ и т.п. Например, в самом начале Южная Корея не разрешала своим предпринимателям вкладывать инвестиции в СЭЗ, но со временем этот запрет был снят и они получили такую возможность.

С **1962 г.** начали осуществляться пятилетние планы. Сейчас реализуется программа седьмой пятилетки. В Республике Корея в правящих кругах популярен лозунг: **“Экспорт — движущая сила экономики”**.

Действительно, если в начале **60-х** годов доля экспорта в **ВНК** составляла 2,5%, то в конце 80-х годов — почти 40%. За счет сбыта товаров на внешних рынках обеспечивается около половины прироста производства

внутри страны. В развитии производственно-экспортных операций важное значение правительство страны придает свободным экономическим зонам. В конце 60-х годов Управление экономического планирования объявило о создании ЭПЗ в городе Масан, находящемся в 412 км от Сеула и в 74 км от Пусана. Это крупный морской порт в заливе Чинхеман, здесь находятся крупное судостроение, электротехническое и сталелитейное производства, рыбопереработка.

Масанская зона (MAFEZ) создавалась со следующими целями: привлечь в страну иностранные инвестиции, развивать экспорт, увеличить занятость трудоспособного населения и привлечь современные технологии и ноу-хау в Южнокорейскую экономику.

MAFEZ занимает площадь 803 тыс. км², в том числе арендовано 532 тыс. км², на которых расположено 84 промышленных производственных корпуса. Остальная площадь принадлежит СЭЗ и на ней размещены 5 корпусов и предприятий, обеспечивающих обслуживание зоны. В их число входят водообеспечение (20 000 т в день); энергообеспечение 20 000 кВт; два порта с верфями, принимающими океанские суда и 7 блоков (по 10,7 кв. м каждый) других инфраструктурных отраслей.

Инфраструктура MAFEZ включает в себя железнодорожный и морской транспорт, разгрузочные, упаковочные, ремонтные и другие службы.

Отличительная особенность MAFEZ состоит в том, что управление ею централизовано и автономно от центральных властей. Администрации зоны, возглавляемой Генеральным директором, делегированы все права министерства по исполнению Закона об иностранных инвестициях и других норм права, затрагивающих вопросы функционирования СЭЗ.

На территории зоны находятся: таможня, почта и телеграф, департамент занятости, полиция и пожарная, департамент медицинского обслуживания, банк и страховая компания.

В СЭЗ разрешено организовывать производственные и сборочные предприятия, производящие готовую продукцию на экспорт. Они могут быть как полностью национальными или иностранными, так и совместными.

Очевидно, что иностранные инвестиции преобладают в СЭЗ. На их долю только в предприятиях со 100% иностранным капиталом приходится более 74% от общего объема инвестиций.

В СЭЗ Масана действуют общепринятые ограничения на импорт (он разрешен либо для осуществления ответственного хранения, либо для экспортного производства в зоне. В этом случае он не облагается таможенными пошлинами).

Запрещен импорт в зону готовой продукции, аналоги которой производятся в стране. Исключения возможны только с разрешения Министерства торговли, промышленности и энергетики или по указу президента страны.

В СЭЗ действуют льготы по аренде земли на срок до 10 лет, продление льгот на больший срок (еще не более чем на 10 лет) возможно только с разрешения Генерального директора администрации СЭЗ.

На все экспортные и импортные операции в зоне необходимо разрешение начальника таможни. Генеральный директор может освободить от таможенного досмотра и отдельных случаях только по предписанию Министерства торговли, промышленности и энергетики те товары, которые не могут причинить ущерб репутации страны как экспортера и не нарушат Таможенного кодекса страны.

Налоговые льготы в MAFEZ типичны для всех зон.

В MAFEZ гарантируется сохранность капитала, репатриация прибыли на капитал иностранных инвесторов, а также дивидендов от продажи акций и прочих доходов с капитала.

Наиболее предпочтительно в зоне развитие производства компьютеров, периферийного оборудования и программного обеспечения, оргтехники, бытовых электроприборов, электроконвекторов и запасных частей к ним, электроразвлекательных систем, систем связи, медицинского оборудования, точных измерительных приборов, оптики, часовых механизмов и запасных частей к ним, автомобилей, судов, самолетов и запасных частей к ним. Однако с разрешения Генерального директора администрации СЭЗ возможно создание предприятий и в других отраслях, если это необходимо для южнокорейской экономики.

Основная доля инвестиций в MAFEZ направляется в предприятия, производящие электрическое и электронное оборудование и бытовую технику, предприятия точного машиностроения, производство текстильной продукции и готовой одежды. Соответственно распределяются и объемы экспорта по группам товаров.

В настоящее время MAFEZ достигла целей, которые были поставлены при ее создании. И все-таки в ней продолжают расти объемы инвестиций, экспорта (табл. 2.1).

Действительно, объем инвестиций в 1995 г. был более чем вдвое больше, а объем экспорта - в 3,4 раза больше, чем в 1981 г. Одновременно произошло существенное (почти в 2 раза) сокращение численности работников, занятых на предприятиях зоны, хотя количество предприятий сократилось только на 13,7%

Таблица 2.1. Основные показатели деятельности MAFEZ в 1981—1995 гг.

Годы	Количество предприятий	Объем инвестиций, млн. долл.,	Численность работников, тыс. чел.	Объем экспорта, млн. долл.
1981	89	117,2	28,016	696,3
1982	83	116,2	26,016	601,3
1983	83	118,2	30,989	706,5
1984	79	128,2	33,858	878,6
1985	79	125,9	28,983	809,3

1986	76	139,2	34,883	1 033,4
1987	75	163,7	36,411	1 399,5
1988	75	163,7	33,080	1 769,2
1989	70	218,0	23,076	1 666,7
1990	72	215,8	19,616	1 405,4
1991	71	217,9	17,741	1 463,4
1992	68	208,6	16,216	1 600,1
1993	71	207,1	15,397	1 754,2
1994	76	229,1	16,137	2 220,9
1995	73	235,3	14,736	2400,9

Кроме Масана, были созданы и другие свободные экономические зоны, например в Чинхе, Ири, Инчхоне и др. Всего в ЭПЗ участвует более 120 промышленно-торговых компаний, фирм, предприятий с числом занятых около 50 тысяч человек.

Среди других новых индустриальных стран, где активно функционируют свободные экономические зоны, отметим также **Турцию и Малайзию**.

В **Турции** накоплен значительный опыт, хотя и не всегда он давал положительные результаты. Дело в том, что первый закон “О свободной зоне” был принят в этой стране еще в 1927 г., но первая экспортно-промышленная зона была создана только в 1987 г. вблизи города Мерсин. Это порт на юге Турции, на побережье Средиземного моря, важный промышленный центр (автосборка, нефтепереработка, текстильная и пищевая промышленность).

Разрешение на участие в предпринимательской деятельности в свободной экономической зоне получили более 200 компании, из них 15% — с участием иностранного капитала. В настоящее время общая площадь ЭПЗ равна примерно 800 тыс.м²; в районе Анталии (город на Юго-западе Турции; машиностроение, пищевая и текстильная промышленность) она составляет более 570 тыс.м²; в районе Адана (город на юге Турции, крупный торгово-промышленный центр) и в районе Измира (второй после Стамбула по импорту и главный по экспорту товаров, крупный промышленный центр, международный аэропорт, расположен в Измирском заливе Эгейского моря) площади промышленных зон равны соответственно 57 тыс.км² и 12 тыс.км².

В последние годы наблюдается быстрый экономический рост Малайзии — государства в Юго-Восточной Азии, площадью около 333 тыс.км², с быстрорастущим населением (его численность около 20 млн. чел.) - одного из крупнейших в мире производителей натурального каучука, олова. Переход страны к открытой экономике способствовал созданию здесь экспортно-промышленных зон. Они рождались вблизи городов, которые располагали солидной инфраструктурой. Так, в 1971 г. Государственное законодательное собрание приняло решение о создании Корпорации развития Пинанга (город и порт на острове Пинанг, выплавка олова, обработка каучука, пищевая промышленность). Вскоре здесь было создано три ЭПЗ. Интерес предпринимателей, в том числе и иностранных, к свободным экономическим зонам объяс-

ним, ибо при высоких налоговых ставках, действующих в Малайзии (основная ставка составляет 40%), в **ЭПЗ** существуют разнообразные финансовые льготы.

Первоначально иностранные компании освобождаются от всех налогов сроком на 5 лет. Когда этот срок истекает, компании, в зависимости от объема инвестиций, получают дополнительные льготы. Важной особенностью **ЭПЗ** в этой стране стала их связь с местной экономикой.

Корпорации развития (а их уже в Малайзии несколько) передают местным предпринимателям информацию об импорте действующих в **ЭПЗ** предприятий и рекомендуют им участвовать в наиболее перспективных производствах. Зоны имеют право поставлять на внутренний рынок до 20% своего объема производства.

Во второй половине 80-х годов в **Малайзии** стали создаваться научно-технологические зоны, технопарки. Например, в 1988 г. Корпорацией развития Пинанга совместно с компаниями экспортно-промышленных зон была разработана концепция Центра развития трудовых навыков, задачей которого стало решение проблемы подготовки квалифицированных кадров. Участие в решении кадровых вопросов принимает и Университет естественных наук.

Стоит обратить внимание и на **“Промышленный округ свободной зоны Манаус” в Бразилии**. Это одна из самых больших **СЭЗ**. Правительство Бразилии выделило для этой зоны 3,6 млн.м². Основная цель **СЭЗ** — стимулирование развития промышленных отраслей, особенно наукоемких, современных. Как и во всех **СЭЗ** мира, основной путь решения этой задачи — налоговые льготы.

Зона **“Манаус” (Амазония)** получила быстрое развитие, что способствовало заметному оздоровлению экономики всей Бразилии. В деятельность **СЭЗ** вовлечено более 30 сырьевых и топливно-энергетических отраслей, продукция которых потребляется в основном в самой стране (только 45% зона экспортирует).

Опыт создания **ЭПЗ** в **Индии** менее удачен. В 90-х гг. на территории страны их действовало восемь. Называются они зонами свободной торговли, но фактически являются экспортно-производственными зонами. Находящееся на их территории производственные предприятия производят продукцию на экспорт, а потому им разрешается беспошлинно импортировать оборудование, компоненты и сырье, необходимые для производства экспортной продукции. В среднем импортный компонент в себестоимости выпускаемой этими предприятиями продукции достигает 70%.

Условия деятельности иностранного и национального капитала в зоне и за ее пределами (для экспортно-ориентированного производства) практически одинаковые. Кроме вышеназванного беспошлинного импорта на них распространяется ряд внутренних налоговых льгот. В частности, правительство Индии освободило от налога на прибыль в течение 5 лет те предприятия, которые функционируют менее 5 лет.

Таким образом, совокупность факторов (ошибки в выборе места для ЗСТ, недостаточное использование собственных ресурсов в экспортном про-

изводстве, неблагоприятный инвестиционный климат и др.) во многом объясняет то, что они не смогли сыграть значительную роль в развитии экспорта Индии. Производимая на предприятиях зон экспортная продукция оказалась недостаточно конкурентоспособной, и большая ее часть экспортировалась в СССР, а теперь в Россию.

Успешно функционируют СЭЗ в Африке — *Либерия, Сенегал, Египет, Тунис, Мавритания*; в Азии — *Индия, Малайзия, Филиппины, Шри-Ланка, Таиланд, Тайвань, Иордания, Сирия*; в Латинской Америке — *Бразилия, Чили, Колумбия, Мексика, Уругвай, Коста-Рика, Сальвадор, Гватемала, Гаити, Гондурас, Ямайка и др.*

2.3. Специальные экономические зоны в странах с переходной экономикой

СЭЗ в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ)

Создание СЭЗ в странах ЦВЕ началось в начале 80-х гг. Главной их целью было усилить открытость тогда еще централизованно планируемых национальных экономик с мировой рыночной экономикой на основе активизации внешнеэкономической деятельности. Естественно, что при этом они должны были решить целый ряд общегосударственных задач: повышение конкурентоспособности национального производства, увеличение притока валюты как от экспорта товаров и услуг, так и от иностранных инвестиций, сокращение затрат на приобретение импортной продукции, ускоренное освоение производства новых изделий и услуг. Обозначенные цели и задачи, возлагаемые на СЭЗ в странах, переходящих к рыночной экономике, обусловили особенности при их создании и функционировании.

Общим для создания СЭЗ во всех бывших странах СЭВ является их анклавность, специфика определяется различиями в применяемом внешнеэкономическом режиме зон.

В бывших европейских социалистических странах СЭЗ организуются, главным образом, как зоны свободного предпринимательства (ЗСП). Согласно используемой классификации — это экспортно-производственные зоны. Их специфическая черта состоит в том, что это своеобразные предприятия, главное назначение которых - экспорт услуг и обеспечение производственной деятельности национальных и иностранных хозяйственных субъектов. Они могут быть государственными (**Румыния, Венгрия, Болгария**), акционерными (**Польша**) и смешанными (**Венгрия**). На выделенной им территории создается соответствующая инфраструктура, ее арендуют национальные экономические субъекты, осуществляющие хозяйственную деятельность.

Организационно-управленческие особенности этих зон определяют их размеры и экономические функции. Так, торгово-складские зоны занимают площадь в несколько гектаров; экспортно-производственные зоны, отли-

чающиеся большим набором функций, также располагаются на значительных площадях. По мнению польских ученых, минимальная площадь таких зон — 40 га. В Русе (Болгария) на этапе формирования зона занимает 100 га, а при окончательном ее формировании предполагается, что она будет занимать площадь 800 га.

Создание и функционирование СЭЗ в социалистических странах были связаны с несовместимостью двух типов экономик. И это требовало особо тщательной проработки законодательной базы. В социалистических странах, на первых этапах создания СЭЗ, регламенты, их регулирующие, были логическим продолжением национального законодательства о совместном предпринимательстве. Для анклавных СЭЗ в этих странах нужна была разработка специальных правовых норм, в которых четко нормировались бы специальные льготы для иностранных и национальных инвесторов, действующих на территории СЭЗ.

В странах ЦВЕ инициаторами создания зон выступали как местные, так и центральные органы управления. При этом региональные инициативы были плодотворнее, поскольку местные органы имели возможность точнее определить целесообразность создания конкретных предприятий с учетом местных приоритетов, наличия ресурсов и других условий.

Инвестиционное законодательство в СЭЗ восточноевропейских стран имеет свои особенности. Наибольший опыт функционирования СЭЗ из числа европейских стран с переходной экономикой накоплен в **Венгрии**. Здесь первая СЭЗ была создана в 1982 г. Это была таможенная зона, через которую осуществлялся экспорт и импорт. В соответствии с венгерским законодательством на территории этой зоны могли действовать только смешанные предприятия. Все мононациональные предприятия, включая венгерские, с точки зрения таможенных и валютно-финансовых правил, рассматривались как иностранные. На практике это означало, что для участия СП в СЭЗ венгерское предприятие должно получить разрешение министра торговли (даже если оно создавало СП с предприятиями, с которыми у Венгрии были заключены межправительственные соглашения).

Венгерское предприятие - партнер в СП, создаваемом в СЭЗ, могло поставить в зону товар только в том случае, если у него было право экспорта. Поставка товаров СП на внутренний рынок из зоны считалась импортом и осуществлялась через внешнеторговые предприятия, а значит требовалось соответствующее разрешение государственных органов. Это не могло не привести к изоляции свободных таможенных зон от внутреннего рынка и, как следствие, к весьма слабому воздействию на технический и технологический уровень венгерской промышленности.

В настоящее время нормы регулирования совместного предпринимательства в Венгрии изменились к сторону либерализации организационно-правового и экономического режима иностранных инвесторов. В этой связи СЭЗ получила дальнейшее развитие. В ней созданы и активно действуют десятки совместных венгро-западноевропейских фирм, хотя она по-прежнему осталась преимущественно торговой зоной. Однако либерализация режима для дея-

тельности СП, по утверждению венгерских экономистов, позволила повысить эффективность СЭЗ, прежде всего путем более широкого использования передовых достижений на предприятиях зоны и в экономике страны в целом, в том числе в интересах наращивания экспортного потенциала.

В **Болгарии** СЭЗ была создана в 1987 г. Она, так же как и в Венгрии, выполняла ограниченные задачи, т.к. в ней предусматривались только льготы в отношении таможенных пошлин и складирования товаров. Ситуация существенно изменилась в 1990 г., когда стали расширяться экономические функции зоны, что и позволило ей стать реальным каналом связи национальной экономики с мировой.

В **Польше** идея организации СЭЗ также увязывается с общим процессом радикальных реформ в стране. С 01.01.89 г. в стране вступил в силу закон «О хозяйственной деятельности с участием иностранных субъектов». Он значительно упростил процедуру взаимоотношений с иностранными партнерами, создание смешанных предприятий, включая частный сектор.

Законом было устранено требование обязательного наличия у польского партнера основного пакета акций, но был установлен нижний предел (20%) вклада уставного капитала, который должен внести иностранный партнер. Руководство предприятием может осуществлять как польский, так и иностранный гражданин. Этот закон в значительной степени стимулировал создание СЭЗ в Польше. В качестве образца для создания был взят опыт **Китая**. В большинстве проектов предполагалось создание СЭЗ, в которых экспорт и импорт товаров осуществляется беспошлинно, а при вывозе его на внутренний рынок облагается пошлинами в целом по стране (Польша).

Польские СЭЗ имеют ряд характерных черт. Основная из них - с самого начала центральные органы власти не были вовлечены в процесс их организации. К минимуму сведены бюджетные программы и бюрократическое вмешательство. Но из-за бесплодных дискуссий о привилегиях для СЭЗ между центральной и местной властями в стране не используется весьма выгодное для иностранных инвесторов особо благоприятное географическое положение страны в целом и отдельных ее регионов. Благодаря этим факторам в стране могли бы успешно развиваться экспортно-производственные - порто-франко - и другие типы СЭЗ на побережье Балтийского моря, по берегам рек Одер и Висла. В этом случае Польша вполне могла бы выполнять роль связующего звена между Россией и ЕС, между скандинавскими государствами и странами юга Европы. Но пока дальше таможенных зон в Польше дело не идет.

Анализ механизма деятельности СЭЗ в странах ЦВЕ позволяет констатировать, что на их территории, также как и в развивающихся странах, действовали те же налоговые и валютные льготы. В состав номенклатуры таких льгот обычно включаются: отмена пошлины и других ограничений на импорт материалов, машин и оборудования, необходимых для развития экспортного производства; отмена налогообложения на определенный период и снижение на более длительное время ставок прямых и косвенных налогов; свобода от таможенного контроля; гарантии возврата вложенного капитала и неограни-

ченного перевода прибыли; компенсация предпринимателям расходов на обучение кадров; уменьшение налогообложения средств, направляемых на создание и реконструкцию предприятий; упрощение процедуры создания предприятия; предоставление скидок на пользование коммунальными, транспортными и другими услугами; предоставление различного рода кредитов. По отдельным странам этот перечень отличается незначительно. Земля в пределах экспортно-производственных зон арендуется; объекты, здания сооружаются пользователями или тоже арендуются. При оплате аренды территорий и объектов инфраструктуры предоставляются различные льготы.

Специальные экономические зоны в КНР

Отдельным вопросом выделяют свободные экономические зоны в **Китайской Народной Республики**. Огромная по территории, занимающая первое место в мире по числу жителей (1,2 млрд.чел.), обладающая самыми значительными в мире (по мнению геологов-экспертов) минеральными ресурсами, **КНР** в 80 — 90-е годы добилась больших успехов в развитии экономики, выйдя на второе место в мире (после США) по общей стоимости ВВП. Вскоре после смерти Мао Цзедунa в **КНР** был провозглашен курс на экономическую реформу (“ТАЙГЭ”). Основой преобразований стали: внедрение многоукладной экономики; реформа ценообразования (введены три уровня цен — твердые государственные, подвижные договорные и свободные рыночные), переход в деревне к системе “дворового” (семейного) подряда, политика “открытых дверей” во внешнеэкономической деятельности, расширение самостоятельности промышленных предприятий и т.д.

Обобщая, можно сказать, что в **КНР** начало формироваться особое “социалистическое плановое товарное хозяйство”, в котором сочетаются план и рынок, директивное и индикативное планирование с рыночным регулированием. Как записано в партийных документах КПК, “государство регулирует рынок, рынок направляет предприятие”.

Политика открытости внешнему миру привела не только к быстрому притоку иностранного капитала, но и к поиску новых эффективных форм внешнеэкономических связей: организационных, кредитно-финансовых, производственно-экспортных и т.д.

Отметим, что в **КНР** активно осуществляется концепция “многоступенчатой открытости”, суть которой в максимальном использовании конкретных условий и ресурсов различных регионов страны. В настоящее время в **КНР** существуют 4 основные формы “открытых территорий”, в которых наблюдаются и разные льготы, и разные структуры, и разные типы управления.

Специальные экономические зоны **КНР** учреждены в 1980 г. Они располагаются на южном побережье страны. Крупнейшая из них заняла всю провинцию на острове Хайнань. Кроме этой СЭЗ, действуют зоны: Шэньчжэнь, Чжухай, Шаньтоу и Сямынь. В 1992 г. общий объем промышленного

производства в этих пяти зонах достиг почти 50 млрд. юаней, что составило *около 2%* промышленной продукции **КНР**, а внешнеторговый оборот - 20 млрд. долл., что составляло *свыше 14%* общекитайского внешнеторгового оборота. Зоны имеют особый административный статус, особую экономическую самостоятельность.

Установлены льготы для иностранных предпринимателей. Если на общей территории Китая ставка подоходного налога для совместных предприятий *составляет 33%*, то в **СЭЗ** — *15%*. При создании инфраструктуры зоне предоставляется кредит с весьма низкой процентной ставкой (*6%*).

Более подробно охарактеризуем одну из этих пяти зон - «Шэньчжэнь», с деятельностью которой на месте ознакомился один из авторов книги.

Город Шэньчжэнь расположен на юге провинции Гуандун, к востоку от реки Сицзян и в 150 км южнее города Гуанчжоу.

В 1980 г. после выхода в свет документа Постоянного комитета Всекитайского собрания народных представителей — “Положение о создании особых экономических районов в провинции Гуандун”, началось создание **СЭЗ** «Шэньчжэнь» (одновременно с **СЭЗ** Чжухай и Шаньтоу).

Учитывая выгодное экономико-географическое положение Шэньчжэня, близость к Сянгану (Гонконгу), другие благоприятные условия, правительство **КНР** сразу предоставило зоне целый ряд льгот.

Только за первые 7 лет общий объем инфраструктурных капиталовложений составил 9 млрд. юаней. *80%* капиталовложений приходилось на инвестиции, полученные из бюджета центрального правительства и от местных органов власти, от предприятий, которые открыли свои представительства в зоне, а также кредиты банков Китая. Капиталовложения иностранных компаний и предприятий *составили менее 20%*, из них *более 60%* дал Гонконг.

Заметим, что создание **СЭЗ** требует практически от всех государств на начальном этапе собственных крупных расходов. Так, в развивающихся странах для привлечения 1 доллара иностранных капиталовложений требовалось 4 доллара собственных капиталовложений. Однако собственных средств не хватало, и страны обращались к тем же развитым странам за кредитами. В 1989 году в **КНР** иностранные вложения в 4 специальные зоны составили 4 млрд. долл., а собственный начальный капитал — 22 млрд. долл.

СЭЗ “Шэньчжэнь” прошла три периода развития: создание, развитие и зрелой экономики. **Первый этап** (с 1980 по 1985 г.) — период создания особого экономического района. Были созданы 5 административных, 4 промышленных районов (Шэкоу, Шанбу и др.), построены жилые кварталы, торговый центр, туристические, культурные, учебные комплексы.

В портах Чивань, Шэкоу и Яньтянь было построено три причала для судов водоизмещением 10 000-25 000 тонн (с годовой пропускной способностью 9 млн. тонн). Были сооружены вертолетный аэродром Наньтоу, 5 пунктов для входа в зону и выхода из нее, железнодорожный виадук и магистральная развязка в городе, проложены дороги протяженностью в 200 км, в

Шацзяо построена электростанция мощностью 700 тыс. кВт, поставлены 50 тыс. таксофонов, город, в основном, обеспечен водоснабжением, канализацией, электроснабжением, транспортом, телеграфной связью.

Иными словами, на первом этапе организации СЭЗ создавалась производственная, транспортная и социальная инфраструктуры.

С 1986 г. центр тяжести переносится с создания инфраструктуры на развитие промышленных предприятий, повышение уровня и эффективности экономики. Уже к 1987 г. в СЭЗ действовало 1176 промышленных предприятий (в основном небольших по числу занятых и объему производства), на которых работало 136 тыс. чел.

Отметим, что 65% *промышленной продукции* давали предприятия с участием иностранного капитала. В эти первые 7 лет стоимость основных фондов зоны превысила 10 млрд. юаней; было привлечено около 1 млрд. долл. иностранных капиталовложений, в том числе 78% — от Гонконга, 6% — Японии, 4% — США, 12% — от других государств. В 92 промышленных предприятиях полностью участвует иностранный капитал; 943 предприятия — с национальным и иностранным капиталами. В 1987 г. в СЭЗ уже действовало более 30 отделений и представительств зарубежных банков и финансовых организаций.

В этот период из-за рубежа в зону ввезли свыше 30 тыс. единиц станков и оборудования, было внедрено более 300 новых технологий. И как результат: **объем промышленного производства зоны вырос в 1980 — 1987 гг. в 90 раз!** Многократно увеличилась численность населения, заметно возросла доля высококвалифицированных работников.

На втором этапе место промышленности Шэньчжэня в общих экспортных операциях промышленной продукции страны заметно поднялось. Удельный вес промышленности в национальном доходе зоны составил 1/3 и занял первое место, удельный вес экспортной промышленной продукции — 51% валовой промышленной продукции, промышленность стала основой экспортной торговли СЭЗ. Пущена АЭС, начал функционировать университет, построено 8 тысяч высотных домов для гостиниц и офисов, введены в строй новые жилые кварталы, театр, музеи.

В настоящее время осуществляется **третий этап** — период зрелой экономики, который, по мнению самих китайских экономистов, начался в конце 80-х годов. На этом этапе происходят значительные качественные сдвиги: перестройка технологических структур, рост выпуска наукоемкой продукции.

От деятельности по развитию простых технологий в начале 80-х годов, сборки и монтажа изделий СЭЗ перешла на прямые инвестиции, лизинг, кредит и эффективное использование зарубежного капитала на создание предприятий, открытие рынка сбыта производимой предприятиями зоны продукции.

Важно и то, что сегодня инвестиции широко пошли в наукоемкие отрасли промышленности, в транспорт и связь, науку и технику, сельское хо-

зяйство, тогда как раньше они направлялись, в основном, в торговлю, туризм, недвижимое имущество.

Из года в год растут и технический уровень, и конкурентоспособность экспортных товаров Шэньчжэня, что способствует стабильному развитию производительных сил общества.

Сегодня на экспорт идут такие виды продукции промышленной зоны, как электроника и электроприборы, прокат алюминия, контейнеры, яхты, технический кислород, различные красители, мебель, алюминиевые плиты.

За годы своего существования СЭЗ “Шэньчжэнь” заметно расширила связи с внутренними районами страны. Зона стала своеобразным мостом между экономикой внутренних районов **КНР** и поставкой их продукции на зарубежный рынок.

Появились новые формы экономических связей с внутренними районами. Как отмечают сами китайцы, в зоне строились предприятия, у которых “голова” находилась в СЭЗ, а “тело” — во внутренних провинциях. Кроме того, получая из внутренних районов сырье и полуфабрикаты, предприятия зоны их обрабатывают и отправляют на экспорт, разумеется после соответствующего повышения цен.

Такая форма как совместное освоение предприятиями СЭЗ и внутренних провинций так называемой “кулачной” продукции имеет высокую конкурентоспособность на мировом рынке. В начале 90-х годов в СЭЗ уже работало более 3 тыс. совместных с внутренними районами предприятий. Это 1/3 государственных предприятий, подведомственных Шэньчжэню. Свыше 220 наименований товаров, производимых совместными предприятиями, идет на экспорт.

Особо отметим, что зона имеет около 100 производственных предприятий и сбытовых баз в более чем 20 государствах мира.

В 1994 г. общий объем валовой продукции промышленности зоны составил 60 млрд. юаней (около 7 млрд. долл.). Общий объем капиталовложений за 14 лет существования зоны превысил 120 млрд. юаней, 1/5 часть этих вложений осуществляют иностранные инвесторы — представители более 80 стран мира, создано около 10 тысяч совместных с иностранным капиталом предприятий, выросло число производств, полностью подчиненных иностранным компаниям из Гонконга, Тайваня, Японии, Сингапура, Таиланда, США. Российского капитала в зоне нет.

Еще 20% инвестиций приходится на предприятия, созданные в кооперации с внутренними регионами **КНР**. Около 30% составили долгосрочные кредиты народного банка с относительно низкими ставками (от 7 до 10% годовых). Отметим непосредственное участие в распределении кредитов государственных структур **КНР** — Министерства финансов, Госплана, промышленных ведомств. В **КНР** в 80-е годы создан специальный Государственный комитет по свободным зонам, его руководитель входит в состав правительства.

Местные органы власти, местные предпринимательские круги тоже участвуют в инвестиционных делах в зоне — на их долю приходится около

20% капиталовложений. К этому нужно добавить инвестиции за счет пожертвования от китайцев, проживающих за рубежом (6%), прямые субсидии из госбюджета (3%).

В последние годы растут возможности зоны для самофинансирования своего развития. В местный бюджет ежегодно поступает более 1 млрд. юаней в форме налога на прибыль, растут амортизационные фонды. Рентабельность промышленной деятельности в СЭЗ в среднем составляет 18%, торговой деятельности — 20%, причем основная часть прибыли идет на развитие производства.

Быстрому и эффективному развитию СЭЗ “Шэньчжэнь” способствовал ряд конкретных мер:

- были разделены функции правительственных органов и административные функции предприятий государственного подчинения;

- предприятия стали хозяйственными единицами на хозрасчете и самоокупаемости;

- была изменена кадровая политика: стала осуществляться система приглашений на должность вместо системы назначения кадров вышестоящими органами. Приглашение квалифицированных кадров идет на основе демократической оценки. Лица, занимающие руководящие посты, получили право самостоятельно формировать свой аппарат, они могут повышаться и понижаться в должности, даже освобождаться от должности, если половина коллектива отказала им в доверии. Отметим, что в зону могут приглашаться специалисты из любого региона Китая;

- существенно изменен порядок найма рабочей силы: была отменена система постоянного закрепления трудовых ресурсов и введена практика трудовых контрактов, что способствовало ликвидации таких недостатков, как раздутость штатов, низкая трудовая дисциплина, низкая производительность труда. А это создавало большую гарантию для привлечения иностранного капитала;

- изменилась система оплаты труда: оклады заменили сдельщиной. Это способствовало повышению заработной платы в зоне. Например, в Шэньчжэне средняя зарплата квалифицированного работника составляет 1 тыс. юаней, что вдвое выше, чем в среднем по КНР. Работать в СЭЗ считается в Китае престижным делом, конкурс на рабочие вакансии в зоне очень высокий — 15 человек на место;

- введены различных льгот. Это целый комплекс различных мер, затрагивающий не только производственную, но и социальную сферу. Новые предприятия, созданные в зоне, как правило, на 2 года освобождаются от уплаты налогов, а в последующие годы отчисляют в местный бюджет только 15% прибыли (в целом по КНР налоговый норматив превышает 50%, а в соседнем Гонконге — 18%). Причем предприятия, капиталовложения которых в зону превышают 5 млн. долл. или которые внедряют современную технологию, получают пониженный норматив налога (иногда до 8-10%). Освобождаются от таможенных пошлин импортируемые энергосистемы, различные виды сырья, комплектующие изделия, технологическое оборудование (разу-

меется, если все перечисленное используется для производственных целей, а не, например, для перепродажи). В зоне обязательному таможенному обложению подлежат ввозимые из-за границы сигареты, табак, алкогольные напитки.

Еще одна льгота: *предприниматели, которые вкладывают в строительство СЭЗ получаемую прибыль, могут добиться снижения или освобождения от подоходного налога с этого вновь вложенного капитала;*

— на льготных условиях национальные и иностранные предприниматели могут пользоваться землей. Земля передается в аренду на 5, 10, 20 и 50 лет. Плата за аренду земли в зоне в 15-20 раз ниже, чем в Гонконге, и составляет в среднем 300 юаней за 1 м.

Земельные налоги взимаются в зависимости от срока использования земли предприятием, от характера производства.

Культурно-просветительным и другим учреждениям социальной сферы предоставляются льготы в отношении пользования землей. Практически полностью освобождаются от земельных налогов передовые в техническом отношении наукоемкие производства;

— несмотря на существование в зоне особого режима (территория СЭЗ отделена со стороны КНР патрулируемыми ограждениями), предприятия иностранного капитала обладают свободой управления предприятием, имеют право самостоятельно нанимать иностранцев на техническую и управленческую работу; их персонал имеет право свободного въезда и выезда; иностранный персонал имеет право переводить за границу свои доходы;

— и, наконец, самое важное: СЭЗ имеет прочную нормативно-правовую базу. Кроме решений ВСНП и Госсовета КНР, Собрания народных представителей провинций Гуандун (всего более 20 нормативных документов), СЭЗ “Шэньчжэнь” разработала и обнародовала несколько десятков отдельно действующих актов, создала хозяйственный суд, рабочий аппарат хозяйственного арбитража и других учреждений, которые призваны обеспечивать законные права и интересы участников зоны, в первую очередь, иностранных инвесторов.

Отметим, что по решению правительства КНР зоны различного вида могут создаваться не ниже чем на уездном уровне. На этом уровне могут привлекаться иностранные инвестиции.

На государственных предприятиях СЭЗ продолжается реформирование управления. В реформе управленческой системы финансов производится оздоровление центра валютного регулирования, идет процесс, направленный на то, чтобы банки стали рисковыми предприятиями и выполняли функции выпуска облигаций, сбора средств, выпуска акций, одновременно создавая акционерный рынок.

Проводится реформирование системы социально-трудового страхования, в которую входят: система страхования законтрактованных рабочих и временных рабочих, система единого планирования страховых фондов пенсионеров, рабочих и служащих предприятия всенародной собственности, а также система трудового страхования лиц, ожидающих работы, с целью га-

рантирования материального обеспечения работающих и обеспеченной старости.

В середине 80-х годов к **СЭЗ КНР** добавились 14 открытых приморских городов, внутри которых было создано 15 районов технико-экономического развития.

В отличие от Шэньчжэня и других **СЭЗ**, в этих городах и районах упор был сделан, в основном, на привлечение передовой технологии с участием иностранного капитала. Здесь сочетался режим свободного порта и производственных зон.

Во второй половине 80-х годов решением Госсовета **КНР** льготы для иностранного капитала были предоставлены пяти открытым приморским экономическим районам, расположенным в дельтах двух крупных рек — Янцзы и Сицзян, на полуостровах Ляодун и Шаньдун и на территории южной провинции Фуцзянь. Это, в основном, были сельскохозяйственные районы, и создание здесь льготного инвестиционного режима означало, что правительство **КНР** начало перенос политики “открытых дверей” из городских районов в сельские.

В целях преодоления технической отсталости внутренних провинций Госсовет **КНР** образовал 27 зон высоких технологий (технополисов).

Часть из них расположена на побережье, часть — в центральных и северо-восточных провинциях (Харбин, Чанчунь, Шэньян, Сиань, Ланьчжоу, Ченду и др.).

В начале 90-х годов в Шанхае была создана новая зона развития “Пудун”, близкая по статусу к **СЭЗ**, но являющаяся составной частью Шанхая. Для ее функционирования правительство выделило 15 млрд. юаней.

В составе “Пудуна” действуют: зона свободной торговли, районы финансово-торговой, промышленной и научной специализации.

Здесь действует более тысячи иностранных предприятий с объемом инвестиций около 5 млрд. долл. Главные инвесторы — *США, Япония, Сингапур, Франция, Канада*.

В 1993 г. число зон свободной (беспошлинной) торговли превысило 15. Крупнейшие из них расположены на восточном побережье (Тяньцзян, Далянь, Гуанчжоу и др.).

Если в целом взять географию всех существующих в **КНР** зон, то сразу бросается в глаза, что образовалась “открытая” прибрежная полоса площадью полмиллиона квадратных километров, на которой проживает 1/5 часть населения страны.

Многие внутренние провинции пока остаются без мощной “подпитки” иностранного капитала, то есть заметен увеличивающийся разрыв между уровнем экономического развития и социального положения “открытых” приморских и, в значительной степени, “закрытых” внутренних районов.

Учитывая это обстоятельство, правительство **КНР** выдвинуло концепцию формирования “нового северного пояса открытости” вдоль границы с Россией, Казахстаном, Монголией.

Уже начали действовать пограничные зоны оптово-розничной торговли в провинции Хэйлунцзян, создаются китайские “торговые улицы” в Чинтинской и Амурской областях, увеличивается число пропускных пунктов на российско-китайской границе. Российское руководство поддерживает идею превращения ее главного торгового партнера — провинцию Хэйлунцзян — в центр открытости **КНР**.

Разумеется, в организации **СЭЗ** в Китае есть немало ошибок, проблем, нерешенных вопросов. Например, волнует китайцев проблема изъятия из сельскохозяйственного оборота больших площадей пахотных земель (не следует забывать, что прибрежная зона — главная житница страны, а для **КНР**, имеющей более миллиарда жителей, продовольственный вопрос — перво-степенный).

2.4. Система управления **СЭЗ**

В большинстве зарубежных стран уже сложилась определенная система управления **СЭЗ**. Значительный интерес представляет структура Компании развития свободных экономических зон. Во главе компании, как правило, стоит Совет директоров, возглавляемый Председателем. Всю организационно-технологическую работу выполняет Генеральный управляющий, находящийся в подчинении Совета директоров и Председателя. Чаще всего в состав Компании развития **СЭЗ** включается пять структурных подразделений:

- административный отдел (финансы, бюджет, персонал, планирование, таможня, управление инвестициями);
- отдел маркетинга (изучение конъюнктуры рынка, продвижение товаров, реклама, привлечение инвесторов);
- инженерный отдел (.планирование производства, строительство, ремонт и техническое обслуживание, отношение с предприятиями коммунального обслуживания);
- отдел престижной деятельности (связь с населением, с правительственными учреждениями, с заграничными офисами компании, с иностранными фирмами);
- секретариат (бюджетный контроль, юридические консультации, подготовка статотчетности).

В политике многих зарубежных стран в отношении развития **СЭЗ**, как и в практике функционирования зон, происходят изменения. Во-первых, привилегии, которые получили распространение в **СЭЗ**, все более активно выходят за рамки зон. Во-вторых, идет расширение числа зон “импортно-промышленного” характера, т.е. зон, обращенных внутрь страны, формирующих внутренний рынок. В-третьих, наблюдается тенденция создания в зонах национальных предприятия (не только с долевым участием иностранного капитала, но и целиком использующих свой национальный капитал). И, наконец, ориентация **СЭЗ** не только на производственно-торговые операции, но и повышенное внимание к оказанию услуг (банковских, страховых, информационных).

Режим деятельности свободных зон развивающихся стран отличается от режима развитых государств.

В СЭЗ развивающихся стран особое место занимает регулирование рабочей силы (в основном ограничение социальной защиты трудящихся, запрет деятельности профсоюзов в пределах зоны, приостановление действия трудового законодательства в части фиксирования размеров заработной платы и максимальной продолжительности рабочего дня, освобождение предпринимателей от уплаты взносов в фонды социального страхования и т.п.).

Не отличаются большим разнообразием схемы управления свободными экономическими зонами в развивающихся странах. Если пренебречь незначительными особенностями, то их можно свести к двум моделям. Для первой характерно негосударственное подчинение всех СЭЗ центральному общегосударственному органу. Например, в Южной Корее и Тайване таким органом является Управление по промышленной недвижимости (Industrial Estate Administration), которое управляет не только СЭЗ, но и другими индустриальными центрами.

В других странах СЭЗ подчиняются непосредственно специализированному органу по управлению СЭЗ, обычно называемому «Управление СЭЗ» (EPZ Authority). Как правило, в этот орган входят представители разных министерств и организаций, ответственных перед Министерством внешней торговли и промышленности за деятельность СЭЗ.

Структура самих органов управления СЭЗ также различна. Например, на Филиппинах в состав органа по управлению СЭЗ входят 7 представителей именно тех министерств, которые связаны с инвестиционными и торговыми проблемами в данной СЭЗ, во главе с министром внешней торговли и промышленности. Такой состав позволяет достичь самого активного содействия правительственного аппарата в отношении к СЭЗ и обеспечить тесную взаимную координацию между органами управления на высшем уровне. На микроуровне обычно в состав органа управления СЭЗ входят отдел инвестиций, маркетинга, отдел по подготовке и подбору кадров. Кроме функций по управлению и торговле средствами инфраструктуры в СЭЗ, эти органы еще обеспечивают предприятия СЭЗ разными услугами.

В Южной Корее орган по управлению СЭЗ имеет более широкие права. Он может рассматривать и утверждать инвестиционные сделки, выдавать разрешение на въезд-выезд, на строительство в СЭЗ, на трансферт капитала и прибыли домой. Кроме того, он контролирует банковские, страховые, транспортные, снабженческие, складские и другие услуги в СЭЗ.

В Индонезии, наоборот, орган по управлению СЭЗ не имеет права координировать взаимоотношения между предприятиями на территории СЭЗ и министерствами. Сами предприятия должны обращаться к соответствующим министерствам и ведомствам (торговли, индустриализации, труда и к Комитету по координации инвестиций и т.п.), а также непосредственно работать с таможней и портами.

Рассматривая зарубежный опыт создания и функционирования СЭЗ с точки зрения использования в Украине, необходимо подчеркнуть, что фор-

мальный подход недопустим. Даже самые эффективные, самые перспективные организационные формы **СЭЗ** в условиях нашей страны могут не дать положительных результатов. В областях Украины много специфических особенностей, а главное — в нашей стране еще не сложились нормальные рыночные отношения.

Но, пожалуй, стоит внимательно присмотреться к китайской концепции многоступенчатой открытости, которая в значительной степени учитывает территориальные, природно-сырьевые и социально-экономические особенности своих регионов.

Говоря о зарубежном опыте деятельности **СЭЗ**, обратим внимание на предложения создать межгосударственные зоны, выйти за рамки одной страны. Так, в Кабинете Министров США уже обсуждался проект создания в Европе глобальной свободной экономической зоны (зона свободной торговли, общая зона инвестиций и т.д.). Предполагается,

К 2005 г. планируется также создать зону свободной торговли, объединяющую страны Западного полушария, то есть весь Американский континент, включая островные государства, кроме Кубы. Насколько этот план осуществим, покажет время.

Не следует забывать, что свободные экономические зоны являются объектом сотрудничества, своеобразного компромисса между **транснациональными корпорациями (ТНК)** как инвесторами капитала и правительствами принимающих стран. Естественно, приоритет за **ТНК**, ибо в их руках и инвестиции, и современные технологии, и высококвалифицированные специалисты.

ТНК достаточно свободны в выборе стран и регионов для размещения своих инвестиций, в то время как развивающиеся страны вынуждены конкурировать друг с другом на базе широкого распространения ресурсов (в том числе и дешевой рабочей силы).

Иными словами, зачастую успех создания и функционирования свободных экономических зон зависит от интересов транснациональных корпораций.

На основании проработанных материалов, авторская группа пришла к выводу, что режим **СЭЗ** создает определенные возможности (предпосылки) для различного рода экономических преступлений, нарушений, злоупотреблений и т.п.

Например, исходя из опыта экспортных зон **США** в годы депрессии, они позволили упростить, а значит «открыть двери» из страны различным невостребованным товарам, в том числе низкосортным, с просроченными сроками годности, что затем повторялось многократно в целом ряде государств при сбыте готовой продукции, при ее перепроизводстве.

В США создание **СЭЗ** решило проблему, с одной стороны, преодоления депрессии, а с другой - появились различные варианты преступной деятельности: **СЭЗ** стали перевалочными пунктами спиртных

напитков, наркотиков, оружия и т.п., то есть различных видов продукции, которые особо контролируют государства.

Таким образом, осуществляются криминогенные экспортно-импортные операции, появляется игорный бизнес, проституция, изготовление и сбыт наркотиков и т.п.

Главное нарушение – полный или частичный уход от налогов.

СЭЗ и оффшорная зона в Панаме при правлении генерала Норьегги превратилась в перевалочную базу наркотиков из стран Латинской Америки в США.

Зоны типа оффшорных или иных “режимных” в области банковско-кредитной деятельности, налогов **способствуют возникновению ситуаций по развитию коррупции среди чиновников.**

В этих же оффшорных зонах создается уникальная ситуация для отмывания “теневых” денег и криминогенных капиталов, которые затем направляются, например, в виде инвестиций, но уже защищенные статусом иностранных (Виргинские острова, Кипр, Панама и т.д.).

Создание любой специальной зоны **предполагает формирование** того или иного (в зависимости от законодательства и традиций конкретного государств) **рабочего органа: управляющего, контролирующего, регулирующего и т.п.**

Эти органы управления комплектуются чиновниками и являются аппаратом. Поэтому при подготовке различных решений этих Советов **СЭЗ** по, например:

- особому статусу налогообложения;
- регистрации субъектов хозяйственности или особых видов деятельности;
- выдаче различных лицензий;
- выделению льготных кредитов, доступу к кредитным линиям и т.д.;
- выделению и использованию бюджетных и иных целевых средств, субсидий, государственных гарантий;
- проведению различных тендеров на строительство, создание **СП**, ведение работ, оказание услуг;
- предоставлению в аренду и установлению уровня оплаты земли, зданий, сооружений и т.п.;
- предоставлению льготного таможенного режима;

Все это создает почву для злоупотреблений служебным положением и коррупции в различных органах управления и ведомствах.

Особо необходимо указать на ситуацию с выделением участков земли в зависимости от расположения различных элементов инфраструктуры, например, транспорта, дорог, связи и т.п.

Имеют место также случаи нарушений в области использования закрытой информации.

Возникают возможности злоупотреблений в сфере получения разрешений на использование природных ресурсов, вторичного сырья, отхо-

дов производства, а также передачи в виде нового производства заведомо устаревших технологий, оборудования, продукции (как это имело место со странами 3-го мира), например с DAEWOO.

Некоторые страны имеют законодательство, упрощающее получение флага торговых судов (Либерия, острова Греции и т.д.), что создает возможности совершать незаконные операции по перевозкам грузов, страховки и т.д.

В условиях СЭЗ создаются условия, предпосылки и почва для многочисленных вариантов валютных спекуляций на фондовых и финансовых рынках. Зоны, как правило, становятся «сейсмологическими точками» мирового финансового рынка (1998 г. - страны Юго-Восточной Азии).

В СЭЗ отсутствует валютный контроль (Швейцария) или существуют нормы укрытия информации о коммерческих вопросах другим странам (Гибралтар).

СЭЗ имеют определенные возможности создания “инфраструктуры”: игорные, публичные дома и, если это запрещено национальным законодательством, то создается сеть закрытых клубов, массажных кабинетов и т.п.

Ввиду многовариантности толкования различных подзаконных нормативных актов: инструкций, положений и т.п. в условиях СЭЗ возникают возможности оформления документов (декларирование грузов, определение цен) при реэкспорте, транзите и т.п. с различными нарушениями.

В СЭЗ создаются возможности участия в приватизации предприятий через подставных лиц иностранного предпринимателя, спекуляций акциями, открытие и регистрации фирм “однодневок” для совершения разовых (как правило, незаконных) операций, поскольку очень многие СЭЗ имеют в законодательстве положения о необязательности предоставления различных отчетных документов или конфиденциальности информации (отчетные документы не сохраняются и не предоставляются (страны Карибского бассейна)). Офисы компаний могут находиться вне территории страны.

Таким образом, в целом любая СЭЗ создает предпосылки образования криминогенной ситуации в том регионе, где она функционирует.

Все сказанное является попыткой обобщить некоторые аспекты возможных нарушений, прежде всего экономического характера, и дать юридической науке, законодателям направления, в которых необходимо создать определенные защитные меры.

2.5. Особенности функционирования оффшорных зон.

Лабуан – оффшорная грань малазийской экономики

Малайзия - одна из наиболее динамично развивающихся стран Юго-Восточной Азии и Азиатско-Тихоокеанского региона. В последнее время ее

валовой национальный продукт на душу населения стабильно возрастает быстрее, чем численность самого населения, она даже позволила себе такую неслыханную для других государств континента роскошь, как программу повышения рождаемости. К 2020 году она твердо рассчитывает попасть в группу высокоразвитых стран мира, уже в настоящее время, приближаясь к ним по многим параметрам.

Старт современному развитию Малайзии был дан в 1971 г. с принятием рассчитанной на 20-й подготовительный период Новой экономической политики. В полосу бурного экономического роста страна вступила в 1991 г., когда задачи этой программы были выполнены, а в обществе окончательно были ликвидированы дестабилизирующие межэтнические и политические противоречия. Если первоначальный подъем экономики обеспечивался, главным образом, за счет экспорта сырой нефти, природного газа, олова, натурального каучука, древесины и другого сырья, то к настоящему времени все большее значение приобретают туризм, обрабатывающая промышленность и производства, основанные на современных технологиях. Так, Малайзия выпускает собственные автомобили, является крупнейшим поставщиком микросхем для японской электронной индустрии.

Таким образом, эта страна отнюдь не уповает на оффшорный бизнес как на один из главных источников национального дохода. Вместе с тем, в 1990 г. для выравнивания уровней развития различных районов она пошла на создание оффшорной зоны в пределах федеральной территории Лабуан, включающей в себя группу островов общей площадью 91 кв. км возле побережья штата Сабах, находящегося на Калимантане (Борнео).

Лабуан выгодно расположен в Южно-Китайском море примерно на одинаковом расстоянии от таких деловых центров региона, как Бангкок, Гонконг, Джакарта, Куала-Лумпур, Манила и Сингапур. Правительством Малайзии предприняты и продолжают последовательно проводиться в жизнь меры по развитию инфраструктуры Лабуана.

В настоящее время он оборудован самыми современными средствами телекоммуникаций, включая компьютеризированную телефонную сеть с автоматическим набором номера, две наземные станции спутниковой связи и проложенный по дну моря кабель тонко волоконной оптической связи. Между Лабуаном и важнейшими центрами Юго-Восточной Азии налажено регулярное воздушное сообщение: ежедневные авиарейсы из Куала-Лумпура и из столицы штата Сабах Нота Нинабалу.

Основными направлениями отраслей национальной экономики, развивающихся на Лабуане, являются морская добыча нефти и газа и их реализация, судостроение и ремонт судов, некоторые производства и складирование транзитных грузов. Федеральная территория имеет статус свободного порта в отношении всех товаров, кроме нефтепродуктов.

Что касается привлечения иностранных капиталов на Лабуан, то малайзийские власти в наибольшей степени поощряют следующие виды деятельности зарубежных инвесторов:

- оффшорные банковские операции;

- управление трастами и фондами;
- оффшорное страхование и связанный с ним бизнес;
- создание оффшорных инвестиционных и холдинговых компаний.

Вместе с тем, принадлежащие иностранцам промышленные компании, независимо от местонахождения источников их прибыли, не могут рассчитывать на Лабуане на льготный налоговый режим или какие-либо иные привилегии.

Компании, созданные в иных юрисдикция, регистрируются на Лабуане как иностранные оффшорные компании. Компании, создаваемые на месте в соответствии с малайзийским законодательством, регистрируются как оффшорные компании. Разницы в их налоговом статусе нет.

Требований в отношении минимального капитала оффшорных компаний не выдвигается, за исключением оффшорных банков. Последние должны иметь оплаченную часть акционерного капитала и резервы в сумме не менее 10 миллионов M\$ или их эквивалента в иностранной валюте.

Существенной разницей между обычной оффшорной компанией и иностранной оффшорной компанией является то, что первая имеет право распространять свои акции по подписке среди местных юридических и физических лиц (при условии опубликования соответствующего объявления о выпуске акций с одобрения Регистра компаний.) Акционерами же иностранной оффшорной компании могут быть только нерезиденты.

Все резидентные малайзийские компании, не имеющие льгот, платят налог на прибыль корпораций по ставке 30%. Оффшорные же компании, зарегистрированные на федеральной территории, с точки зрения налогообложения, подразделяются на две категории: коммерческие и некоммерческие. В этом плане понятие коммерческой деятельности распространяется на банковское и страховое дело, торговлю, управление активами, в том числе трастами и фондами, операции с патентами, лицензиями и авторскими правами, а также любую другую форму, не подпадающую под определение оффшорной некоммерческой деятельности. Вместе с тем, из него исключаются морские транспортные операции и бизнес, связанный с нефтью.

К некоммерческой относят деятельность холдинговых компаний, владеющих от собственного имени активами в форме инвестиций в акции и другие ценные бумаги, недвижимость, а также банковских вкладов и долговых обязательств. Если оффшорной компании присущи оба вида деятельности, то она для целей налогообложения рассматривается как коммерческая. Некоммерческие оффшорные компании от налога освобождены. Коммерческие оффшорные компании платят на выбор либо фиксированную сумму в 20000 M\$, либо 3% от своей чистой прибыли.

В последнем случае их годовой отчет автоматически подпадает под требование аудиторской проверки. Вне зависимости от формы уплаты налога такой проверке, осуществляемой одобренным властями аудитором, подлежат оффшорные банки и страховые компании, оффшорные компании, свободно распространяющие свои акции и другие ценные бумаги по подписке (то есть являющиеся акционерными обществами открытого типа), ведущие депозит-

ные и кредитные операции, а также те из них, акционеры которых приняли решение о необходимости аудита.

Все вопросы, связанные с налогообложением и отчетностью оффшорных компаний, относятся к компетенции отделения Налогового управления на Лабуане.

Лабуан не гарантирует полной банковской секретности. Однако он обеспечивает достаточную конфиденциальность законопослушным юридическим и физическим лицам в финансовых делах и вопросах предпринимательской деятельности.

Все законы и другие нормативные акты на этот счет содержат положения об охране банковской и коммерческой тайны. Доступ к направляемой властям документации компаний строго ограничен, разглашение имен акционеров и неофициальных (истинных) владельцев запрещено, и любые иски против оффшорных компаний рассматриваются только на закрытых судебных заседаниях. Разглашение информации о деятельности таких компаний или рассекречивание предоставляемых ими документов допускается только по решению Высокого суда Борнео (одного из двух судов второй инстанции, действующих в Малайзии).

Льготное налогообложение, применяемое к оффшорным компаниям, распространяется и на иностранные трасты, то есть на создаваемые на Лабуане трасты, учредители и бенефициары которых являются нерезидентами. Юридической основой для учреждения трастов служат принципы общего английского права. В настоящее время ведется работа по созданию отдельного трастового законодательства с целью сведения в единое целое многочисленных нормативных актов, принятых после и по сегодняшний день действующего Закона о трастах 1949 г., и устранения существующих в этом вопросе правовых коллизий.

Траст, учреждаемый в пользу определенного лица (или лиц), на основании выраженного намерения учредителя, создается путем оформления соответствующего юридического документа и передачи оговоренного в нем доверительного фонда доверенному лицу.

Однако такой оффшорный траст, как паевой инвестиционный фонд на Лабуане, может быть основан только зарегистрированной здесь оффшорной компанией (обычной или иностранной) или уполномоченным агентом такой компании с предварительного принципиального согласия регионального отделения Регистра компаний, ходатайство о котором подается одновременно с просьбой об утверждении местной трастовой компании в качестве доверенного лица данного фонда.

При решении вопроса о согласии на создание такого траста Регистром принимаются во внимание репутация и состояние дел компании-учредителя, ее компетентность, опыт и "послужной список" в области работы с инвестиционными фондами как на Лабуане, так и вне его пределов, а также действенность механизмов защиты инвесторов, предусматриваемых предлагаемой схемой.

Трасты на Лабуане регистрации не подлежат. Однако коль скоро речь идет о трасте, занимающимся размещением ценных бумаг в интересах пайщиков, он должен получить лицензию на право ведения инвестиционной деятельности в Комиссии по ценным бумагам и дать одобренный Регистром компаний проспект (объявление о выпуске подлежащих распространению бумаг).

В отношении минимального капитала траста требований не выдвигается.

Доверенным лицом обычного траста может быть физическое или юридическое лицо (трастовая корпорация), имеющее на Лабуане как резидентный, так и нерезидентный статус. Доверенным лицом паевого инвестиционного фонда может быть только резидентная лабуанская трастовая компания.

Налоговые льготы для бенефициаров предусмотрены только в отношении нерезидентов. Однако раскрывать факт своего нерезидентного статуса перед налоговыми органами бенефициары должны лишь по их требованию, а не заранее. Тем не менее, доверенное лицо, подписывающее учредительную декларацию от имени траста, может затребовать подтверждение нерезидентности учредителя и бенефициаров.

В качестве оффшорного рассматривается такой траст, учредитель и бенефициары которого являются нерезидентами, в противном случае он не получает льгот и облагается налогом на общих основаниях.

Между нормами, регулирующими деятельность оффшорных трастов на Лабуане, и общими положениями малайзийского законодательства, применяемыми к трастам вообще, пока существуют некоторые расхождения. Так, в соответствии с федеральным правом, существующие в Малайзии трасты подразделяются на резидентные и нерезидентные. И к тем, и к другим применяется единая налоговая ставка 30%, однако, если доходы нерезидентных трастов подлежат налогообложению лишь в части, получаемой из малайзийских источников, то прибыли резидентных трастов облагаются налогом полностью, в том числе и получаемые из-за рубежа. При этом, если хотя бы одно из доверенных лиц траста имеет статус резидента Малайзии, такой траст будет рассматриваться как резидентный, если только он не отвечает следующим условиям:

- был учрежден вне Малайзии;
- доходы полностью поступают из зарубежных источников;
- управление трастом на постоянной основе осуществляется за пределами Малайзии;
- по крайней мере, половина доверенных лиц траста не является малайзийскими резидентами.

К оффшорным трастам в области налогообложения применяется тот же альтернативный принцип, что и к оффшорным коммерческим компаниям. В случае, если траст предпочитает платить налог с чистой прибыли по ставке

3%, он должен представлять в налоговые органы проверенный аудитором годовой финансовый отчет.

Если оффшорные компании могут относительно легко мигрировать как в Лабуан, так и из Лабуана в другую юрисдикцию, то оффшорные трасты могут лишь перебираться из Лабуана на новое место. Налоговые льготы получают лишь трасты, учрежденные на федеральной территории, а не "переселившиеся" туда из-за границы.

Налога на капитал компаний на Лабуане нет, кроме налога на прирост капитала в результате продажи недвижимости. Однако оффшорные компании вправе приобретать здесь недвижимость лишь для служебных помещений и жилья сотрудников.

Проценты, выплачиваемые малайзийским резидентом оффшорному банку на Лабуане, как и проценты, выплачиваемые оффшорной компанией нерезидентному лицу или другой оффшорной компании, от подоходного налога освобождаются. Проценты, получаемые малайзийским резидентом (физическим или юридическим лицом) от любой оффшорной компании, зарегистрированной на Лабуане, кроме банка и страховой компании, налогообложению также не подлежат. Общие положения местного налогового законодательства также не применяются, если доход, получаемый от лабуанской оффшорной компании, освобождается от налога.

Малайзия не облагает подоходным налогом дивиденды, получаемые оффшорными компаниями, но вместе с тем, не компенсирует налоговые вычеты из таких дивидендов, осуществленные в других юрисдикциях.

Дивиденды, выплачиваемые лабуанскими оффшорными компаниями из доходов, получаемых в результате оффшорной предпринимательской деятельности и из других "освобожденных" доходов, не облагаются малайзийским налогом ни при их выплате, ни при их получении. Такой же принцип применяется и в отношении выплат оффшорных трастов своим бенефициарам.

Оффшорные компании на Лабуане освобождены от любых гербовых сборов за оформление документов, связанных с их предпринимательской деятельностью.

Доходы из местных источников, получаемые физическими лицами-резидентами Малайзии, облагаются по скользящей ставке 3 - 32%, в то время как для нерезидентов установлена твердая ставка налога 30%. Вместе с тем, доходы, получаемые из-за рубежа нерезидентами, от налога освобождаются, а аналогичные доходы местных жителей подлежат налогообложению в случае перевода их в Малайзию. При этом доходы иностранных служащих оффшорных компаний, получаемые в результате их деятельности в этом качестве (заработная плата, премии и т. д.), от подоходного налога освобождаются лишь на 50%.

Доходы, получаемые физическим лицом, компанией или ее служащим в результате профессиональных услуг, подлежащих льготному налогообложению, под понятие которых подпадают юридические, бухгалтерские, фи-

нансовые и секретарские услуги, включая услуги местной трастовой компании, облагаются подоходным налогом только в половинном размере.

От налогообложения освобождаются суммы, выплачиваемые оффшорной компанией нерезидентному физическому лицу или другой оффшорной компании за:

1) услуги, связанные с использованием недвижимости или вытекающие из владения ею прав, установок, машин, оборудования и любой другой аппаратуры;

2) технические консультации, содействие или услуги в области технического руководства или управления любым научным, промышленным и коммерческим предприятием или проектом.

К неналоговым льготам, которыми пользуются лабуанские оффшорные компании, относятся выдача многократных въездных виз их иностранному персоналу и применяемый в их отношении либеральный валютный контроль.

Применительно к Лабуану вряд ли можно вообще говорить о валютном контроле в общепринятом значении этого термина, и в некоторых публикациях даже отрицается его наличие. Оффшорные компании могут свободно переводить прибыль в иностранной валюте за рубеж, а также в целях обеспечения своей предпринимательской деятельности покупать, продавать, ссуживать и занимать иностранную валюту, открывать валютные банковские счета, как в Малайзии, так и за ее пределами, и вести любые банковские операции. Практически весь контроль сводится к запрету на проведение каких-либо операций в малайзийских ринггитах, кроме расчетов, связанных с покрытием административных издержек оффшорных компаний.

Никаких ограничений, связанных с финансированием оффшорных компаний, на Лабуане нет.

Рассмотрим конкретно суть деятельности наиболее распространенных на федеральной территории типов оффшорных компаний.

Холдинговые компании. Дивиденды, получаемые такой компанией от иностранного дочернего предприятия, от налогов освобождены. Это позволяет ей свободно аккумулировать нераспределенную прибыль. Поскольку налог на увеличение стоимости капитала на Лабуане отсутствует, в случае продажи иностранной дочерней компании полученную прибыль также целесообразно направить холдинговой компании.

Финансовые компании. Прибыль компаний, получаемая от зарубежных операций, как правило, облагается налогом в юрисдикции ее получения, однако в случае ее направления в оффшорный банк или в оффшорную финансовую компанию на Лабуане она налогообложению не подлежит.

Патентные компании. Малайзия является участницей Бернской конвенции по защите авторских прав, и они адекватно охраняются ее законодательством. Доходы от продажи авторских прав, патентов и лицензий зарубежной дочерней компанией при переводе их головной компании на Лабуане свободны от налогов.

Торговые компании. Являясь свободным портом, Лабуан не взимает таможенных пошлин ни с каких ввозимых товаров, за исключением нефтепродуктов. Действующая здесь оффшорная торговая компания может импортировать и складировать товары перед их перепродажей дочернему предприятию за рубежом.

Говоря о плюсах и минусах Лабуана, следует отметить, что федеральная территория сама по себе не участвует ни в каких налоговых соглашениях, однако Малайзия имеет порядка 40 таких соглашений с другими государствами. Партнеры Малайзии по этим соглашениям далеко не всегда готовы признавать оффшорную юрисдикцию Лабуана в качестве части малайзийской налоговой юрисдикции, подпадающей под действие заключенных соглашений. Если такое признание имеет место, то оффшорные компании на Лабуане рассматриваются для целей соглашения в качестве резидентных малайзийских компаний и подлежат юрисдикции партнера по соглашению, предусмотренному этим документом, налогообложению по сокращенной ставке. В противном случае, в отношении этих компаний не применяются предусматриваемые соглашениями положения об обмене информацией.

Лабуан - молодая оффшорная территория. К началу прошлого года там было зарегистрировано всего 352 оффшорные компании, из которых 127 были созданы за предыдущий год. Регистрация новых компаний тормозилась незавершенностью строительства лабуанского финансового парка (своего рода сэттльмента), где должны разместиться офисы всех оффшорных компаний и резиденции их служащих, а также некоторыми "шероховатостями" законодательства по вопросу оффшорного бизнеса. В настоящее время принимаются меры по его совершенствованию.

Удобное расположение в наиболее динамично развивающемся районе мира, режим свободного порта, низкий уровень административных расходов, обеспечение секретности всех законных деловых операций и "невмешательство" в них властей, а главное, отсутствие чрезмерно большого количества других оффшорных компаний потенциальных конкурентов (но это фактор временный) сулят первопроходцам весьма заманчивые перспективы.

Оффшорные зоны в Панаме

Уникальное географическое положение панамского перешейка как стратегического перевалочного пункта с начала XVI века привлекало к себе внимание многих сильных мира сего. Этому обстоятельству территория нынешней Панамы обязана своим экономическим развитием, строительством одного из двух важнейших в мире каналов, обретением государственной независимости. Оно же, в равной степени, навлекло на страну многочисленные беды -испанскую конкисту и опустошительные набеги пирата Генри Моргана, череду кровавых мятежей, государственных переворотов, военных вторжений из-за рубежа и диктаторских режимов.

Ликвидация тоталитарно-мафиозного правления генерала Норьеги в конце 1989 года, возвращение Панамы на рельсы парламентской демократии

и последовавшая за этим социально-политическая стабилизация служат сами по себе достаточными предпосылками для дальнейшего экономического развития страны и повышения ее роли в международных хозяйственных связях, особенно в преддверии обретения суверенитета в 2000 году над ее главным национальным достоянием - Панамским каналом. При этом действующие в Панаме специфические правовые нормы, направленные на поощрение оффшорного бизнеса, других форм предпринимательской деятельности и банковского дела, создают все условия для становления Панамы как крупнейшего международного делового и финансового центра Западного полушария. Для этого страна располагает всей необходимой инфраструктурой: надежной банковской системой, юридическими, бухгалтерскими и страховыми фирмами с квалифицированным персоналом, современными средствами транспорта и связи и т. д.

Благоприятный деловой климат Панамы характеризуют следующие моменты:

- отсутствие валютных ограничений и валютного контроля. Свободное обращение американского доллара в качестве единственного платежного средства;
- отсутствие требований в отношении разрешенного к выпуску акционерного капитала;
- возможность неограниченного и необлагаемого налогами перемещения фондов в Панаму и из Панамы;
- отсутствие механизмов, контролирующих репатриацию капитала и нераспределенной прибыли;
- безусловное сохранение коммерческой тайны и банковская секретность, отсутствие у Панамы международных соглашений об обмене информацией по вопросам налогов и доходов. (В 1991 г. Панама и США заключили под давлением Вашингтона договор о правовой взаимопомощи, но он не распространяется на нарушения налогового законодательства обоих государств, если только они не связаны с преступлениями, подпадающими под его действие, как, например, торговля наркотиками).

Наряду с этим, отдельные аспекты и формы ведения бизнеса в Панаме представляются особенно привлекательными.

Оффшорные компании

Благодаря нулевому налогообложению любых доходов, полученных из иностранных источников, Панама издавна снискала себе славу основной латиноамериканской налоговой гавани. С ее территории ведут свои зарубежные операции свыше 100 тысяч оффшорных компаний как с развернутым офисом, так и "бумажных", то есть только зарегистрированных в Панаме, но не имеющих там физического присутствия и действующих через институт местных уполномоченных. Их обслуживают крупные панамские юридические фирмы, каждая из которых представляет интересы около 5 тысяч таких компаний.

Любая панамская компания может выступать как оффшорная в той мере, в какой ее доходы извлекаются вне пределов страны. Исходя из территориального принципа налогообложения, панамское законодательство не содержит каких-то особых положений об оффшорных компаниях и оговаривает только оффшорные операции панамских компаний вообще. Компании, зарегистрированные иностранными гражданами, могут заниматься теми же видами деятельности, что и учрежденные панамцами, за исключением розничной торговли, и на тех же условиях.

Что касается формы бизнеса, то, хотя здесь и предусмотрено существование компаний с ограниченной и неограниченной ответственностью, а также коммандитных обществ (компаний со смешанной формой ответственности), почти все компании зарегистрированы в форме панамской корпорации ввиду ее явных преимуществ перед другими, а именно:

1. Отсутствие правительственного контроля. Создание панамской корпорации, текст ее устава и внесение в него изменений, выпуск акций, назначение директоров и других ответственных сотрудников, распределение дивидендов не требуют одобрения властей. Если источник дохода корпорации находится вне Панама, то декларация о ее доходах в Министерство финансов не представляется. Акционеры оффшорных компаний не платят налог с получаемых дивидендов.
2. Отсутствие каких-либо требований в отношении минимального разрешенного к выпуску и оплаченного акционерного капитала. Акционерный капитал может исчисляться в любой валюте. Акции могут быть с номинальной стоимостью и без нее, обычные и преференциальные, именные и на предъявителя. Последние должны быть полностью оплачены.
3. Акционеры не несут ответственности по долгам компании, как и последняя не несет ответственности по их долгам.
4. Корпорацией может владеть единственный акционер. Корпорация, в свою очередь, может являться акционером другой компании и быть ее единственным владельцем.
5. Собрания акционеров, директоров и других должностных лиц компании могут проводиться в любой точке земного шара. Директора и другие должностные лица могут быть гражданами любого государства, не проживать в Панаме и не являться акционерами компании. Корпорация должна иметь как минимум трех директоров и трех служащих, однако одно лицо может совмещать несколько должностей. Имена назначаемых директоров и должностных лиц должны сообщаться в Национальный регистр. Единственное требование в отношении присутствия в стране - постоянно находящийся там агент, в качестве которого, как правило, выступает юридическая фирма.
6. Руководство корпорацией осуществляется советом директоров, назначаемым акционерами. Полномочия совета определяются уставом.
7. Бухгалтерская отчетность, книги регистрации именных акций и протоколы собраний акционеров, директоров и должностных лиц должны вестись надлежащим образом, но могут храниться в любой точке земного шара.

Важнейшие решения, принимаемые на собраниях, проводимых за пределами Панамы, в частности, о смене директоров и ответственных работников должны заверяться панамским консулом, регистрироваться в Панаме и храниться по юридическому адресу компании. Однако, если секретарь корпорации, подписавший протокол, именно в этом качестве занесен в Национальный регистр, этой формальности можно избежать.

8. Аудиторские проверки законодательством не предусматриваются и могут проводиться лишь на основании решения общего собрания акционеров.
9. Устав или учредительный договор корпорации должны содержать следующие сведения:

1. Имена и адреса учредителей.

2. Название компании (которое не может дублировать уже существующие в стране).

3. Основные цели компании, которыми могут быть любые разрешенные законом виды предпринимательской деятельности.

4. Размер акционерного капитала, количество выпущенных акций, их номинальная стоимость или указание на отсутствие таковой, их тип или типы (так как корпорация может выпускать одновременно различные типы акций).

5. Юридический адрес компании и юридический адрес, и имя (название) ее панамского агента, которым может быть юрист или юридическая фирма.

6. Срок, на который создается компания.

7. Имена и адреса директоров и других ответственных сотрудников компании, которыми должны быть физические лица (как минимум шесть должностей, которые, однако, могут совмещаться - три директора, президент, секретарь и казначей).

Для регистрации панамской корпорации необходимы два учредителя, которые могут быть как панамскими, так и иностранными гражданами. В этом качестве могут выступать и номинальные лица, как правило, юристы, составлявшие устав компании или договор о ее создании. Учредители оформляют один из этих документов у государственного нотариуса и регистрируют его в Национальном регистре Панамы, после чего корпорация считается созданной. В случае учреждения компании номинальными учредителями все права на компанию передаются ими своим клиентам - ее истинным владельцам. Стоимость создания панамской компании -US\$ 700. Помимо этого, панамские власти взимают с каждой компании ежегодный налог в сумме US\$ 150. Иностранная компания может открыть в Панаме свое отделение или филиал и вести там свои операции, предварительно представив в Национальный регистр следующие документы:

- заверенный нотариусом текст учредительных документов;
- копию последнего балансового отчета и декларацию о том, какая часть капитала компании будет использоваться в Панаме;
- справку о добропорядочности компании, заверенную панамским консулом в стране ее местонахождения.

Панамские оффшорные корпорации широко используются для торговых операций, а также для других форм бизнеса в качестве холдинговых, инвестиционных, финансовых, риэлтерских, патентных и прочих. Особо следует остановиться на компаниях судоходных.

Валовой тоннаж торгового флота, плавающего под флагом маленькой Панамы, составляет 57,6 млн. тонн. Очевидно, судовладельцы многих стран мира имеют веские причины, отдавая предпочтение именно Панаме. Во-первых, это открытый морской регистр, позволяющий на равных условиях регистрировать все суда, независимо от гражданства владельца и места учреждения компании. Во-вторых, относительно низкая стоимость регистрации. И последнее, но, пожалуй, самое главное - в соответствии с Финансовым кодексом доход от международных морских перевозок на зарегистрированных в Панаме торговых судах не подлежит здесь налогообложению, даже если контракты на них исполняются в Панаме.

Единственным неперенным условием регистрации судов под панамским флагом служит обязательство их владельцев строго соблюдать общепризнанные правовые нормы, особенно в вопросах управления судами и их безопасности, экологических стандартов, технических критериев и финансов.

Географическое положение, статус страны как крупнейшего оффшорного центра, наличие свободной торговой зоны в районе канала, рост евро-долларового рынка обусловили превращение Панамы в крупный международный финансовый центр.

Несмотря на некоторое, обусловленное внешними причинами, замедление экономического роста страны в 1995 г., общая сумма активов панамских банков возросла за полгода на 1,5% и составила US\$ 33 млрд. 293 млн. В 1994 г. банками предоставлены кредиты на сумму US\$ 6,5 млрд., в том числе собственнo панамскими - US\$ 4,5 млрд., а отделениями иностранных банков в Панаме - US\$ 2,0 млрд. 50% активов приходится на 6 крупнейших банков. Это - Banco Latinoamericano de Exportaciones [BLADEX] - US\$ 2 млрд. 022,55 млн., Национальный банк Панамы - US\$ 2 млрд. 664,4 млн., Banco Do Brasil - US\$ 2 млрд. 420,3 млн., Deutsche Sudamerikanische Bank - US\$ 1 млрд. 847 млн., Bank of Tonio - US\$ 988 млрд. 556 млн. и Banco General (Panama) - US\$ 950 млрд. 455 млн.

Панамские банки не испытали массовой утечки капиталов в период кризиса мексиканского песо в конце 1994 г. Более того, портфель предоставленных ими кредитов значительно увеличился: с US\$ 18,7 млрд. в декабре 1994 г. до US\$ 20,4 млрд. в июне 1995 г.

Координирующие и контрольные функции в Панаме в отношении банковской деятельности возложены на межведомственный орган - Национальную банковскую комиссию (НБК), возглавляемую министром экономики и планирования, а не на Национальный банк, генеральный управляющий которого, наряду с представителями трех других панамских банков, входит в нее в качестве одного из членов. НБК на административном уровне определяет толкование правовых соглашений по банковским вопросам, выпускает лицензии

для ведения банковского бизнеса и санкционирует их выдачу, лишает банк лицензии, устанавливает размеры ставок процентного дохода, который прямо или косвенно получают банки в результате предоставления займов или местных кредитов, инспектирует банки с целью выяснения финансовой ситуации и выполнения ими действующих правил, вмешивается в определенных ситуациях в дела банков, назначая опекуна, который берет на себя руководство учреждением.

Банковские лицензии могут быть трех видов:

ГЕНЕРАЛЬНАЯ, которая выдается панамским банкам и открытым в Панаме отделениям иностранных банков, ведущим как местный, так и международный бизнес;

МЕЖДУНАРОДНАЯ, которая выдается аналогичным банковским учреждениям, но осуществляющим операции исключительно за пределами Панамы;

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСКАЯ, которая выдается иностранным банкам только с целью открытия представительства в Панаме, а не для ведения банковской деятельности.

Конгломерат действующих в стране банков получил название Панамского международного банковского центра. В настоящее время в него входят 62 банка с генеральной лицензией, 27 банков - с международной, 17 - с представительской и два официальных (государственных) банка, деятельность которых не лицензируется.

Никаких ограничений на банковскую деятельность в Панаме не существует, если она проходит в рамках общепринятой практики. Запрещается предоставление кредитов и гарантий на сумму, превышающую 5% от суммы депозитов, капитала и резервов банка, кроме случаев предоставления взамен реальных гарантий, принятых **НБН**, а также приобретение акций других компаний, общей стоимостью, превышающей 25% совокупного оплаченного и резервного капитала, и недвижимости, кроме некоторых особых случаев при согласии **НБН**.

Каждый банк, получивший для ведения бизнеса в Панаме генеральную лицензию, должен иметь подписной или оплаченный капитал минимум в 1 млн. долл. Этот капитал в форме свободных от долгов активов должен всегда находиться на территории Панамы.

Банки, ведущие бизнес исключительно за рубежом (имеющие международную лицензию), должны постоянно держать в Панаме активы в размере не менее 250000 долл. в качестве гарантии надлежащего выполнения всех предъявляемых к ним требований. Такие банки могут без ограничений открывать как текущие, так и срочные счета для следующих категорий клиентов: панамцев и иностранных граждан, проживающих за границей, иностранных учреждений (банков, корпораций и др.), функционирующих за рубежом, панамских оффшорных компаний, банков, имеющих генеральную лицензию, при условии, что депонируемые ими средства были получены из иностранных источников.

Каждый банк обязан иметь наличные активы в размере не менее 5% и не более 25% от суммы их местных депозитов в целом. Наличный резерв для срочных вкладов должен составлять 10%, для сберегательных вкладов - 5%, для вкладов на срок менее года - 5%.

Наряду с банковским бизнесом, панамское законодательство предоставляет широкие возможности для деятельности трастовых компаний, проведения операций с ценными бумагами на фондовом рынке, лизинга, страхования и перестрахования.

Корпорация свободных зон Иорданского Хашимитского Королевства

С целью развития отраслей, ориентированных на экспорт, а также транзитной торговли в 1978 г. был принят Закон о Корпорации свободных зон. Первая свободная зона была основана в г. Акаба на Красном море. Она создана для транзита товаров, хранения в холодильных установках, а также промышленного производства. Далее последовало создание зоны в районе г. Зарна в 30 км от Аммана, в которой размещаются производственные и складские помещения. Третья зона, на границе с Сирией, - совместное предприятие с сирийским правительством.

Чтобы работать в свободных зонах, предприятия должны соответствовать некоторым условиям, в частности, применять современную технологию, использовать местное сырье и компоненты, улучшать профессиональный уровень работающих и уменьшать зависимость Иордании от импорта. Все заявки на получение лицензии направляются в Корпорацию свободных зон.

Предприятия, получившие разрешение на работу в свободной зоне, пользуются привилегиями и льготами. Это освобождение:

- от уплаты налогов на прибыль и на социальное обеспечение в течение 12 лет;
- заработной платы иорданского персонала от подоходного налога и налога на социальное обеспечение;
- импорта, предназначенного для свободной зоны, от уплаты таможенных пошлин и налогов на импортную лицензию;
- предприятий, создающих производственные мощности в свободных зонах, от уплаты налогов на землю и строительство;

По действующему законодательству, эти предприятия также могут свободно вывозить инвестированный капитал и заработанную прибыль.

Таким образом, свободные зоны в Иордании призваны решить такие задачи, как:

- внедрение зарубежной технологии в национальную экономику;
- создание новых рабочих мест и повышение профессионального уровня местных работников, предотвращая их выезд за рубеж;
- активизация работы сектора обслуживания, в частности, морских и воздушных перевозок;
- развитие местных компаний с иностранным капиталом;

- развитие промышленности, производящей товары на экспорт с использованием современных технологий;
- развитие местной промышленности с ориентацией на выпуск конкурентоспособных товаров, тем самым ограничивая импорт.

Свободные экономические зоны считаются в Иордании одним из приоритетных направлений экономического развития страны. Благоприятный климат для инвесторов поддерживается следующими факторами:

- политической стабильностью и общественной безопасностью;
- особым географическим положением страны, находящейся на перекрестке Азии, Африки и Европы;
- достаточным количеством специалистов с высокой квалификацией;
- наличием современной системы коммуникаций и связи.

Корпорация зон промышленного развития

В 1989 г. был принят Закон о корпорации зон промышленного развития. Корпорация предоставляет стимулы для создания предприятий на недостаточно освоенных территориях. Среди них можно выделить освобождение от:

- подоходного налога и налога на социальное обеспечение в течение первых 2-х лет работы;
- уплаты налога на недвижимое имущество. Уже созданы две зоны промышленного развития: в г. Сахаб (30 км от Аммана) и в г. Ирбид [90 км от Аммана]. В настоящее время территория в Сахабе предоставляет за умеренную арендную плату недвижимость крупным и средним предприятиям (их более 700). В аренду предлагаются готовые помещения, занимающие площадь от 459 до 1362 кв. м, а также земельные участки площадью до 50% от территории, занимаемой производственными помещениями.

По иорданскому законодательству любая компания, зарегистрированная или имеющая головной офис за границей, считается неиорданской. Неиорданские компании подразделяются на производственные и непроизводственные (например, региональный офис). Для регистрации иностранной компании в Иордании в Министерство торговли и промышленности следует направить документы, содержащие следующую информацию:

- название, тип и капитал компании;
- сфера деятельности компании;
- подробные данные о партнерах и директорах, а также о долевом участии каждого в компании.

Неиорданская производственная компания должна также представить в Министерство торговли и промышленности:

- документы, подтверждающие получение компанией одобрения властей на выполнение работы и вложение иностранного капитала в соответствии с иорданскими законами;
- поименный список членов совета директоров и партнеров, если таковые имеются, с указанием их гражданства;
- отчет за последний финансовый год, удостоверенный бухгалтером, имеющим официальное разрешение на практику.

Эти документы должны быть переведены на арабский язык и заверены иорданским нотариусом.

Заявка на регистрацию региональной компании должна быть подана на имя начальника службы по контролю за деятельностью компаний при Министерстве торговли и промышленности. К ней прилагаются:

- регистрационное свидетельство головной компании, выданное в юрисдикции ее учреждения, с указанием ее типа, капитала и целей;
- копия доверенности, дающая полномочия жителю Королевства вести дела компании;
- отчет о деятельности за прошедший финансовый год, удостоверенный бухгалтером, имеющим официальное разрешение на практику. Льготы, предоставляемые региональным офисам:
- освобождение от уплаты регистрационного сбора, публикационной пошлины, а также иных сборов и пошлин, обычно взимаемых в таких случаях;
- освобождение от корпоративного налога и налога на социальное обеспечение с прибыли, полученной иностранной компанией от операций за пределами Иордании;
- освобождение от таможенных пошлин и иных сборов (все образцы продукции, произведенные для исследования конъюнктуры рынка, освобождаются от таможенных пошлин и налогов на импорт);
- освобождение заработной платы от подоходного налога и налога на социальное обеспечение;
- разрешение всем иорданским служащим непромышленной компании один раз в 5 лет беспошлинно ввозить автомобиль.

Однако количество иорданского персонала должно быть не менее 50% от общего числа сотрудников, нанятых компанией.

Кроме того, правительство планирует расширить перечень сфер деятельности, предполагающих предоставление льгот.

В соответствии с этим законом предприятия, занятые в одной из вышеперечисленных сфер, освобождаются на 25%, 50 или 75% от налогов на прибыль и на социальные услуги. Этот процент зависит от уровня развития региона, в котором действует предприятие. При условии расширения деятельности компаниям могут быть предоставлены еще большие налоговые льготы. Основные фонды проекта могут быть освобождены от налогов и сборов при том условии, что они были ввезены в течение 3-х лет после того, как Совет по инвестициям утвердил основные фонды проекта. Совет по инвестициям может продлить этот срок, если посчитает это нужным. Запасные части, необходимые для исполнения проекта, не облагаются налогом в течение 10 лет со дня одобрения региональным инвестиционным комитетом их перечня, если их стоимость не превышает 15% размера основного капитала.

К тому же по иорданскому законодательству компания может полностью принадлежать иностранному капиталу. Законы также не ограничивают минимальное число владельцев фирмы. Главное, как говорят иорданские бизнесмены, чтобы предприятие заработало.

Экономика Иордании переживает далеко не лучшие времена. Причин тому несколько, и трудно выделить из них основную. Кризис начался в конце 80-х гг., когда снизились цены на нефть, в связи с чем сократились и объемы помощи, предоставлявшиеся стране «нефтеносными» соседями. В результате этого существенно снизились темпы роста ВВП, и Иордания не смогла платить по своим внешним долгам. Далее - крах динара, война в Персидском заливе. Ведь главный торговый партнер страны - Ирак - оказался раздавленным санкциями ООН.

Иордания остро нуждается в иностранных инвестициях, поскольку к 1998 г. правительство поставило цель - повысить темпы роста ВВП до 6,5%. Для привлечения капиталов из-за рубежа был принят Закон о поощрении инвестиций. В соответствии с ним иностранные компании, занятые в некоторых сферах экономической деятельности, получают существенные льготы. Они предоставляются компаниям, занимающиеся:

- сельским хозяйством;
- гостиничным бизнесом;
- медицинским обслуживанием;
- железнодорожными и морскими перевозками;

В 1993 г. наступила частичная стабилизация. Темпы экономического роста достигли 8%. В 1994 - 1995 гг. тарифы на ввозимые товары были сокращены с 34 до 17%, что, в свою очередь, привело к снижению импортных цен. Эти меры помогли снизить инфляцию с 16% в 1990 г. до примерно 4% в настоящее время. Был также сокращен дефицит бюджета, который в 1990 г. составлял 19%. В 1995 г. экспорт товаров увеличился на 25%, в то время как поступления от туризма возросли на 40%. Импорт увеличился, по данным Министерства финансов, только на 11%. Торговый дефицит страны в том же году достиг 1,898 млрд. долл., а дефицит на текущем счете платежного баланса равнялся 469,7 млн. долл. В бюджете 1995 г. был предусмотрен дефицит размером в 50 млн. долл. В начале 1995 г. инфляция составила 5%, тогда как за период с 1985 по 1992 гг. она достигала 8,3%.

Несмотря на эти, в общем, утешительные показатели, проблем экономического характера у Иордании остается очень много. Едва ли не основной из них является внешняя задолженность. Но и здесь налицо некоторый прогресс, достигнутый только политическими мерами. После заключения мирного договора с Израилем США, Британия и ряд других стран списали часть долгов Иордании. Таким образом, внешняя задолженность сократилась с 8,4 млрд. долл. в 1991 г. до 5,9 млрд. в настоящее время. По словам министра финансов, общая задолженность теперь равняется ВВП.

Хотя безработица сократилась с 25 до 14%, она, признает правительство, остается на недопустимо высоком уровне. При росте населения на 3,4% в год четверть жителей Королевства находится ниже уровня бедности. Экономические реформы в Иордании предусматривают:

- создание независимой корпорации по развитию инвестиций, которая серьезно облегчит получение разрешения на иностранные инвестиции;
- обращение в международный арбитраж по спорам;

- свободную репатриацию иностранного капитала, прибылей или сумм, полученных от ликвидации проекта или акций, причем без задержки и в конвертируемой валюте;
- снижение налога на доходы с корпораций;
- освобождение от таможенных пошлин импорта оборудования и запасных частей;
- снижение подоходных налогов для инвестиций в менее развитые районы Иордании;
- дополнительное снижение налогов для строительства отелей и госпиталей.

Основной капитал, используемый для расширения, развития или модернизации проекта, освобождается комитетом от налогов и сборов, если это ведет к повышению производительной мощности проекта не менее чем на 25%.

В настоящее время уже существуют указы президента от 18 июня 1998г. № 650 и №657 *"О специальных экономических зонах и специальном режиме инвестиционной деятельности в Донецкой области"*, решение одобрено Верховной Радой принятием соответствующего закона. В своей основе регулирование отношений имеет целью благоприятные условия для производителей, предпринимателей промышленного сектора, привлечения прямых иностранных инвестиций.

Создание специальной оффшорной финансовой зоны, которая имеет в своей основе регулирование отношений направленное на привлечение операторов мирового финансового рынка и международного финансового капитала, окажет положительное влияние на ситуацию в регионе и даст следующие конкретные результаты:

- финансовая инфраструктура региона будет стремиться к мировым стандартам;
- в регионе появится дополнительный капитал;
- повысится инвестиционная привлекательность региона;
- усилится конкуренция на финансовом рынке;
- у местных субъектов хозяйственной деятельности появится реальная возможность использовать международные финансовые инструменты и возможности мировых рынков капиталов;
- появятся дополнительные источники поступлений в бюджет;
- появятся новые высококвалифицированные рабочие места;
- увеличится число представительств иностранных фирм;
- создание зоны положительно скажется на имидже Украины на мировом рынке.

Поскольку "специальная экономическая зона" не является каким-то уникальным эталоном, возможно бесчисленное количество вариантов регулирования отношений в ее пределах. Украина имеет большую территорию, но потенциальных территорий для создания таких зон немного. К ним можно

отнести Киев, Донецк, Крым, Западные пограничные области. Для того чтобы создать эффективное регулирование в пределах ограниченной территории необходимо четко уяснить, что именно государство и регион хотят получить от ее создания, какие цели преследуются.

Как составная часть процесса уяснения потребностей территории, необходимо составить товарно-материальный баланс области в целом. Это существенным образом может повлиять на эффективность функционирования как специальных экономических зон, так и оффшорного финансового центра, т.к. произойдет снижение расходов по экспортно-импортным операциям.

Вопросы для контроля:

1. Опыт Западной Европы по созданию и функционированию свободных экономических зон.

2. Опыт Китая по созданию и функционированию свободных экономических зон.

3. Опыт постсоциалистических стран по созданию и функционированию свободных экономических зон.

Опыт Турции по созданию и функционированию свободных экономических зон.

5. Опыт Американского континента по созданию и функционированию свободных экономических зон.

Опыт Малайзии по созданию и функционированию свободных экономических зон.

Опыт Иордании по созданию и функционированию оффшорных зон.

3. ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ БАЗА В ОБЛАСТИ СОЗДАНИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ (СВОБОДНЫХ) ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В УКРАИНЕ

Вопросы:

3.1. Проблемы создания и функционирования СЭЗ в Украине;

3.2. Законодательная база в области создания СЭЗ в Украине;

3.3. Предпосылки создания СЭЗ в регионе.

Национальным законодательством сделаны определенные шаги в направлении создания правовой базы для формирования свободных экономических зон. Однако необходимо четко отладить правовой механизм для реального внедрения. Правовая база Украины - только фундамент, на котором в будущем нужно создавать правовую надстройку.

Анализ законодательного обеспечения создания свободных экономических зон в Украине как важного условия достижения целей основания свободной экономической зоны, а также их особенностей, адаптация мирового опыта создания и функционирования свободных экономических зон к национальным особенностям Украины требует выделения и рассмотрения следующих вопросов:

3.1. Проблемы создания и функционирования свободных экономических зон в Украине

Принятие решения о целесообразности создания и функционирования свободных экономических зон возможно, если в ходе разработки технико-экономического обоснования и расчета экономических результатов деятельности зоны доказано, что затраты на создание будут перекрыты доходами от ее деятельности, а также будет достигнут позитивный социально-экономический эффект для государства, территории размещения, субъектов зоны и населения. С этой целью необходимо дать характеристику основным показателям результативности свободных экономических зон: экономическим, техническим, финансовым, социальным, экологическим.

Рассматривая методические основы и концепцию эффективного создания и функционирования свободных экономических зон, необходимо определить и дать характеристику основным положениям: критериям оценки экономической эффективности создания и функционирования свободных экономических зон и результативности по основным показателям (платежи за использование земельных ресурсов и инфраструктурные услуги, платежи по предоставленным кредитам, налоги и т.д.).

Перед Украиной стоят задачи. Необходимо решить, что нужно сделать для того, чтобы ввести в действие такой важный фактор стимулирования развития экономики, как свободные экономические зоны. Важным моментом является создание научных основ для решения практических вопросов организации деятельности свободных экономических зон, среди которых:

- 1) методическая база обоснования структуры и функций зон различных типов;
- 2) формирование специального режима таможенного контроля;
- 3) организация специального режима таможенного контроля;
- 4) обоснование финансовой и налоговой политики государства относительно свободных экономических зон;
- 5) организация взаимодействия свободных экономических зон с местными органами власти и управления.

Уже этот перечень показывает, что существует множество вопросов, без знания которых невозможно планировать деятельность свободной экономической зоны.

В Украине еще и до настоящего времени практически не функционирует ни одна свободная экономическая зона. Все материалы по созданию свободных экономических зон, которые поступали в Кабинет Министров и Министерство экономики Украины, имели ряд недостатков, обусловленных недостаточным опытом специалистов. Выявление этих недостатков позволяет определить препятствия на пути создания свободных экономических зон в Украине. К ним прежде всего необходимо отнести:

- 1) *отсутствие активности со стороны местных органов власти по созданию свободных экономических зон;*

- 2) *территориальный подход;*
- 3) *ограниченные функции финансово-кредитной инфраструктуры;*
- 4) *несоответствие требованиям мировых стандартов информационно-рекламного обеспечения.*

Однако следует отметить, что устранение этих недостатков, а также противоречивость в подходах к созданию свободных экономических зон в Украине, обусловлены несовершенством законодательной базы.

В этой связи необходимо рассмотреть законодательную базу в области создания свободных экономических зон в Украине.

3.2. Законодательная база в области создания свободных экономических зон в Украине

Правовыми основами создания и функционирования свободных экономических зон в Украине являются: Закон Украины *"Об общих основах создания и функционирования специальных (экономических) зон"* от 13 октября 1992 года, Постановление Кабинета Министров Украины *"О концепции создания специальных (свободных) экономических зон в Украине"* от 14 марта 1994 года, Постановление Кабинета Министров Украины *"Об утверждении Положения о Межведомственной комиссии по рассмотрению и подготовке документов по созданию специальных (свободных) экономических зон в Украине"* от 14 марта 1994 года, Постановление Кабинета Министров Украины *"Об утверждении Положения в Межведомственной комиссии по рассмотрению и подготовке документов по созданию специальных (свободных) экономических зон"* от 4 июня 1994 года. Как видно, правовые основы создания и функционирования свободных экономических зон довольно ограничены. Однако их анализ позволяет рассмотреть порядок создания, ликвидацию и механизм функционирования свободных экономических зон на территории Украины, общие правовые и экономические основы их статуса, общие правила регулирования отношений субъектов экономической деятельности с местными органами власти.

Сущность законодательной базы позволяет определить ее недостатки и противоречия к существующим нормативным актам, в частности Земельному и Таможенному кодексам Украины, относительно особенностей функционирования свободных экономических зон и субъектов ее экономической деятельности. В связи с этим, необходимо остановиться на проекте нового Закона о создании и функционировании свободных экономических зон, который частично изменяет существующий порядок создания и функционирования свободных экономических зон с учетом приобретенного опыта в Украине. Рассматривая Концепцию, предусматривающую создание свободных экономических зон и создание в них благоприятного инвестиционного климата, **необходимо выделить два этапа:**

Первый этап (1994-2000 гг.) характеризуется созданием различных типов специальных (свободных) экономических зон, отдавая предпочтение локаль-

ным (точечным) зонам, которые размещаются в пределах небольших территорий городов (районов).

Второй этап (от 2000 г. и до ...) отличается подходом создания и прогнозируется многофункциональными зонами в границах отдельных регионов, зонами международного типа на смежных территориях нескольких государств.

Согласно Концепции были созданы экспериментальные точечные зоны в *Бродовском районе (Львовской области), в Сиваше (Республика Крым), таможенный союз Украины и Молдовы*. Незначительный промежуток функционирования экспериментальных зон и опыт способствуют введению в законодательную базу нового понятия "точечная зона", которая размещается в пределах специально определенной территории (до 500 га) и имеет только объекты обеспечения жизнеспособности зоны или свободна от застройки. В связи с этим, необходимо уточнить определение отдельных типов зон, прежде всего, внешнеторговых, торгово-производственных, научно-технических, туристско-рекреационных, банковско-страховых зон, зон приграничной торговли, комплексных зон.

Определение сущности и цели создания свободных экономических зон позволяет отметить, что формирование и функционирование их связано с особенностями исходных факторов, способствующих этому процессу. Имеются в виду предпосылки создания свободных экономических зон.

3.3. Предпосылки создания свободных экономических зон в регионе

Рассматривая предпосылки создания и эффективного функционирования свободных экономических зон в Украине, необходимо выделить: наличие благоприятных природно-климатических условий, природных и трудовых ресурсов, транспортную инфраструктуру, научно-технический потенциал. Непременным условием является и то, что Украина - индустриально развитое государство, обеспечена объектами производственной и социальной инфраструктуры, разветвленной системой коммуникаций. Важное значение имеет отсутствие жестких экономических ограничений и запретов относительно создания свободных экономических зон, обусловленных возможными антропогенными нагрузками на окружающую природную среду. Поэтому в Украине наиболее перспективным может быть формирование многоуровневой диверсифицированной структуры свободных экономических зон различных типов.

Особое внимание следует обратить на то, что для успешного функционирования свободных экономических зон и воплощения в жизнь экономических программ по их развитию и развитию экономики Украины в целом необходимо отметить:

1. Создание свободных экономических зон является одним из элементов внутренней и внешней политики Украины.
2. Формирование нескольких разнопрофильных зон на территории Украины необходимо рассматривать в качестве эксперимента, прежде всего, для отработки механизма их деятельности.

3. Соответствие свободных экономических зон целевой и функциональной направленности, основанной на сбалансированности интересов государства, региона, субъектов предпринимательства, населения.

Выяснив сущность основных требований государственной экономической политики в области создания и функционирования свободных экономических зон, возникает целесообразность их создания, подтверждающаяся процессом развития внешнеэкономических связей Украины.

На сегодня в Украине действующей свободной экономической зоной является “Сиваш”. Она включает территорию Красноперекопского района, города Красноперекопск и Армянск (Северный Крым). В СЭЗ “Сиваш” действуют определенные налоговые льготы. Среди них - освобождение от ввозной пошлины и НДС сырья, материалов и оборудования, которые ввозятся в Украину для нужд собственного производства субъектами СЭЗ. Исключение составляют товары подакцизной группы. Действует также льгота по налогу на прибыль. Она составляет *здесь 50%* общепринятой ставки при условии, что *оставшиеся 50%* будут использованы на реализацию инвестиционных проектов в пределах этой зоны. Следует отметить, что инвестиционные проекты, реализация которых сопряжена с налоговыми льготами, утверждаются Кабинетом министров Украины после одобрения Наблюдательным Советом по контролю за проведением эксперимента в Северно-Крымской экспериментальной экономической зоне “Сиваш”.

Помимо “Сиваша” в стадии становления находятся СЭЗ “Славутич”, “Донецк” и “Азов”, образованные указами Президента Украины в июне этого года. Также в работе находятся больше 10 законопроектов касательно образования свободных экономических зон. Все эти СЭЗ условно можно разделить на три группы:

- СЭЗ, которые образуются в местах сокращения производства;
- СЭЗ в транспортных узлах;
- СЭЗ, создающиеся с целью развития туристического бизнеса.

Свободные экономические зоны в местах сокращающегося производства имеют целью образование новых рабочих мест за счет инвестиционных проектов.

Здесь разрабатывается целая серия законопроектов. Это и СЭЗ “Яворов” (Львовская область), направленная на развитие экспедиционно-складской и транспортно-сервисной зоны в международном автомобильном пункте пропуска “Краловец” через государственную границу; СЭЗ “Антарктика” (Одесская область), направленная на лучшее использование экономического потенциала и географического положения региона Ильичевского порта; СЭЗ “Аджалин” (Одесская область) - развитие Григорьевского (г. Южное) портово-промышленного комплекса. Аналогичные зоны предполагаются в г. Ковеле (Волинская область) и в порту Рейн (Одесская область).

Вопросам создания свободных экономических зон в Донецкой области и Мариуполе посвящены главы 4,5.

В заключение необходимо отметить, что углубление международного разделения труда, интеграция национальных хозяйств способствуют развитию на-

циональных хозяйств с мировой экономикой. И для Украины свободные экономические зоны являются одним из мощных средств решения этих задач. Ярким примером является СЭЗ “Славутич”, которая образована Указом Президента Украины от 08.06.98г. № 657/98 на период до 1 января 2010 года и включает территорию города Славутич Киевской области. Ее целью является создание рабочих мест для трудоустройства работников ЧАЭС. В связи с этим налоговые льготы вводятся только для тех субъектов СЭЗ, где количество работающих, уволенных в связи с досрочным выведением из эксплуатации блоков ЧАЭС, составляет не менее 50% общей численности (но не менее 10 человек), на фонд оплаты труда таких работников отводится не менее 25% суммы общих затрат на оплату труда, а общая сумма внесенных инвестиций, направленных на создание новых предприятий или новых рабочих мест, должна быть не менее 200 тыс. долларов США.

При соблюдении указанных требований субъекты СЭЗ освобождаются от платы за землю на весь период существования СЭЗ “Славутич” и льготируются по налогу на прибыль предприятий первые два года их работы - в виде 100% освобождения от уплаты данного налога, а последующие три - уплачивая его в половинном размере от действующей ставки. Помимо этого, все субъекты СЭЗ “Славутич” освобождаются от отчислений в Инновационный и Чернобыльский фонды, уплаты сбора на обязательное социальное страхование, от уплаты ввозной пошлины на товары, ввозимые под инвестиционные проекты.

Вторая большая группа - это свободные экономические зоны в транспортных узлах, где проводятся таможенные и перевалочные операции. Их создание направлено на развитие приграничной инфраструктуры, международных транспортных коридоров и т.д.

Вопросы для контроля:

- 1. Проблемы создания и функционирования СЭЗ в Украине.*
- 2. Научные основы для решения практических вопросов организации деятельности СЭЗ.*
- 3. Законодательная база в области создания СЭЗ в Украине.*
- 4. Недостатки и противоречия законодательной базы в области СЭЗ.*
- 5. Перспективы создания СЭЗ в регионе.*

4. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОЗДАНИЯ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН И ФОРМИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ

В условиях глубоких социально-экономических преобразований, когда происходит резкий спад производства, растет инфляция, усиливается дефицит госбюджета, особое значение приобретает государственное регулирование экономики с использованием методов и механизмов, способных увеличить доходы бюджета, улучшить экономическую ситуацию в целом. Одним из на-

правлений активизации предпринимательства и внешнеэкономического сотрудничества есть привлечение иностранных инвестиций при помощи свободных экономических зон.

Основные позиции государственной политики в области свободных экономических зон вытекают из оценки состояния развития всего национального хозяйственного комплекса и экономики отдельных регионов, стратегических задач микроэкономической политики. Задачей всякого государства, идущего по пути создания рыночной экономики, согласно теории планирования развития, является обеспечение более высокого уровня жизни населения, достижение и поддержание высоких темпов экономического роста путем поэтапного реформирования препятствующих тому архаичных организационно-правовых структур. Выяснение сущности экономического роста и деятельности правительства по осуществлению планирования развития позволяет определить краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный аспекты экономической политики в области государственного регулирования экономики. Это позволяет выделить основные задачи государственного регулирования:

- 1. Разработка, принятие и контроль исполнения законодательства, обеспечивающего правовую основу деятельности и защиту интересов предпринимателей.*
- 2. Создание условий для свободной и добросовестной конкуренции на рынке, свободное перемещение товаров на внутреннем и внешнем рынках, контроль за соблюдением правил конкуренции.*
- 3. Обеспечение товарно-денежного и бюджетного равновесия.*
- 4. Сочетание текущих и перспективных направлений развития экономики: структурно-инвестиционного и научно-технического.*
- 5. Поддержание социального равновесия, приемлемого для большинства населения уровня дифференциации доходов.*

Необходимо отметить, что направления, формы и механизмы государственного регулирования подвержены постоянным изменениям, носят гибкий характер, а их реализация осуществляется через законодательные и исполнительные органы. Так, для современного этапа в развитых странах, где происходит много общих процессов, характерна тенденция к унификации форм и методов государственного регулирования. Выяснение причин глобальных форм государственного регулирования позволяет рассмотреть инвестиционный механизм регулирования с помощью государства, определить основные задачи деятельности государства в организационно-хозяйственном регулировании производства.

Особое значение государственное регулирование и основные задачи в области зонирования приобретают в условиях проведения коренных политико-экономических преобразований. В центре организационной работы на протяжении всего периода функционирования свободной экономической зоны должна находиться оптимизация начальных параметров и конечных результатов деятельности свободной экономической зоны; выявление точек насы-

щения внутреннего и внешнего рынка товарами, производимыми на территории зоны; организация своевременного перехода на производство новых товаров и услуг; общий мониторинг конъюнктуры региона.

Необходимо подчеркнуть, что для обеспечения соответствия свободной экономической зоны заранее определенной целевой и функциональной направленности, планомерности и этапности создания и развития, а также гарантий эффективности ее функционирования применяется конкурсный отбор потенциальных участников свободной экономической зоны. Проанализировав задачи, которые ставит перед собой конкурсный отбор, необходимо выделить три критериальных направления, предполагающих отбор предложенных проектов: техническое, финансовое и экономическое. Выяснение сущности критериального отбора потенциальных субъектов свободной экономической зоны, основанного на проведении конкурса (тендера), предопределяет необходимость рассмотреть методические положения по отбору органами управления свободной экономической зоны предприятий - субъектов зоны.

Важным элементом регулирования развития свободной экономической зоны на всех этапах и эффективной корректировки структуры зональных производств является целевой отбор предприятий, основывающийся на проведении конкурса (тендера). Целью такого отбора являются, прежде всего, обеспечение соответствия создаваемых в зоне предприятий целевой и функциональной направленности, заявленной при учреждении свободной экономической зоны, планомерности и этапности ее создания и развития, подчинение задаче эффективного функционирования свободной экономической зоны.

Конкурсный механизм отбора позволяет создать конкурентную среду при заполнении экономического пространства зоны; провести поиск и отбор высококорентабельных проектов, отягощающихся принципиальной новизной; расширить рынок новых технологий, товаров и услуг; выявить конкурентоспособные, экономически чистые, ресурсосберегающие технологии; на основании сопоставления ресурсных потребностей проектов и имеющейся ресурсной базы свободной экономической зоны выявить оптимальные для размещения в зоне проекты. Проведение конкурса организывает орган хозяйственного развития и управления - администрация свободной экономической зоны. Она гарантирует равные условия всем претендентам независимо от формы собственности, места размещения, страны происхождения, а также объективное определение победителя.

Организационная работа администрации свободной экономической зоны по проведению конкурса (тендера) возлагается на тендерный комитет. Тендерный комитет, **во-первых**, разрабатывает план проведения мероприятий по конкурсу (тендеру); **во-вторых**, определяет состав информации, которую должны представить претенденты; **в-третьих**, дает объявление о конкурсе и анализирует техническую, финансовую и организационную способность фирм-претендентов; **в-четвертых**, определяет соответствие предлагаемых проектов целевой и функциональной направленности зоны, подводит оценку эффективности предлагаемых проектов.

Рассматривая обязанности тендерного комитета, необходимо отметить, что тендерная документация для претендентов, желающих принять участие в конкурсе, должна быть единой для всех, недискриминационной, однозначной для понимания ее сущности, содержать всю информацию, необходимую для разработки проекта. Таким образом, тендерная документация должна включать: приглашение к участию в тендере, инструкции для участника тендера, техническое задание, бизнес-план. Поскольку суть тендерного комитета заключается в технической, финансовой и экономической оценке, то необходимо дать им характеристику:

- техническая оценка предполагает анализ проекта, с точки зрения научно-технического уровня заложенных в нем проектных и технологических решений;
 - финансовая оценка проекта анализирует финансовые ресурсы, необходимые для реализации проекта, с выделением объема собственных средств и дополнительно привлекаемых инвестиций, а также возможные финансовые результаты, достигаемые при реализации проекта;
 - экономическая оценка связана с определением наилучшего соотношения финансовых и технических особенностей предлагаемых проектов, а также их актуальности, результативности в пределах свободной экономической зоны.
- В заключение необходимо отметить, что по результатам комплексной оценки анализа предложенных проектов претендентов тендерный комитет составляет рейтинговый список и определяет победителя, которому предоставляется право на регистрацию и получение лицензии экономической зоны. Именно таким путем обеспечивается создание в зоне конкурентной среды, расширение рынка новых технологий, внедрение экологически чистых, ресурсосберегающих технологий.

В этой связи необходимо рассмотреть методические подходы к оценке эффективности инвестиционной политики государства в свободных экономических зонах.

Вопросы для контроля:

1. *Основы формирования и реализации государственной политики в отношении СЭЗ.*
2. *Основные задачи государственного регулирования СЭЗ.*
3. *Методологические положения по отбору органами управления СЭЗ предприятий – субъектов зоны.*
4. *Обязанности тендерного капитала.*