Содержание

Введение 2

1 Теоретические аспекты формирования свободных экономических зон 6

1.1 Свободные экономические зоны – сущность, основные понятия 6

1.2 Мировой опыт формирования свободных экономических зон 13

1.3 Основные достоинства и недостатки свободных экономических зон 20

2 Китайский опыт формирования свободных экономических зон 28

2.1 Формирование свободных экономических зон в Китае 28

2.2 Достижения и неудачи Китая в формировании свободных экономических зон 50

3 Возможность формирования свободных экономических зон в России 68

3.1 Российский опыт формирования свободных экономических зон 68

3.2 Достижения и неудачи России в формировании свободных экономических зон 88

3.3 Анализ причин неудачного формирования свободных экономических зон в России 103

3.4 Анализ возможностей формирования свободных экономических зон в России 107

Заключение 115

Список использованной литературы 123

Приложения 127

Введение

Успешное рыночное реформирование отечественного народного хозяйства связано, в первую очередь, с жестким учетом региональных факторов, их спецификой и многообразием. Оно требует новых подходов к разработке и реализации системной и комплексной региональной политики и, в частности, к созданию и устойчивой динамике свободных экономических зон (СЭЗ). Ведь именно они, как показывает зарубежный опыт, выступают в качестве важнейшего инструмента и мощного подспорья госрегулирования различных аспектов экономики, в том числе и развития отдельных территорий.

Благотворное воздействие умело организованных СЭЗ способствует росту региональных экономик сообразно их внутренним целям. Кроме того, зоны эффективно интегрируют страну в мировую экономику, расширяя международное сотрудничество.

Современный этап развития мирового хозяйства характеризуется усилением процессов интеграции и повышением степени открытости национальных экономик. Одной из важных составляющих реализации программы дальнейшей интеграции российского бизнеса в мировую экономику, сохранения традиционных и поиска новых рынков сбыта продукции российского производства, создания условий для привлечения местных и иностранных инвестиций является создание особых экономических зон. В условиях приобретения политической и экономической независимости увеличение открытости экономики России является объективной необходимостью, но осуществляться оно может постепенно, с учетом реальных условий и сохранения экономической безопасности, оно не должно пускаться на самотек и должно проходить под контролем государства.

Особые экономические зоны (ОЭЗ) получили широкое распространение в мировой хозяйственной практике. По оценкам специалистов, в начале 90-х гг. в мире функционировало более 1 тыс. таких зон, причем их число неуклонно растет. Совокупный объем экспорта товаров только из производственных зон в период с 1990 по 2001 г. возрос с 17 до 32 млрд. дол. США. За этот же период общее число занятых в них увеличилось с 2 до 4,5 млн. человек.

Создавая ОЭЗ, государства ставят перед собой разные задачи, которые можно объединить в три крупных блока: экономический, социальный и научно-технический. Экономические цели сводятся к следующему - это привлечение иностранного и национального капитала благодаря специальным льготным экономическим механизмам, стабильной законодательной базе и упрощению различных организационных процедур; расширение 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 ОЭЗ; рост валютных поступлений в бюджет страны и регионов. Социальные цели: ускорение развития отсталых регионов; 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, управления, финансов; воспитание культуры менеджмента, ориентированной на мировые требования к технологии управления; удовлетворение населения в высококачественных товарах народного потребления, насыщение внутреннего рынка. Научно-технические цели - это привлечение передовых зарубежных и отечественных технологий; ускорение инновационных и внедренческих процессов; привлечение зарубежных ученых и специалистов.

В силу общепризнанной эффективности функционирования ОЭЗ, в государственную экономическую политику были включены направления по созданию и развитию особых экономических зон. На практике это представляет собой принятие комплекса правовых, экономических, организационных, социальных мер, посредством которых государство и местное самоуправление создают благоприятные условия для функционирования особых экономических зон. Это позволит рационально использовать способности такого рода зон содействовать в привлечении иностранных и в стимулировании национальных инвестиций, положительно влияя на развитие предпринимательской деятельности, раскрывая научный потенциал страны, обеспечивая занятость населения, увеличивая в соответствии с этим бюджетные поступления и т.д.

Развертывание свободных экономических зон – задача не из легких. Их функционирование не только вызывает академические споры в журналах и на симпозиумах, но и становится предметом острых разногласий между политиками и бизнесменами, причем как в России, так и за рубежом.

Таким образом, актуальность темы дипломной работы обусловлена не только международно признанной эффективностью свободных экономических зон, но и необходимостью интеграции России в мировое сообещество прежде всего на основе использования свободных экономических зон.

Целью данной дипломной работы является анализ формирования и результатов свободных экономических зон в Китае и анализ возможности формирования свободных экономических зон в России.

Для достижения поставленной цели в работе решены следующие задачи:

раскрыта сущность и основные понятия свободных экономических зон;

показан мировой опыт формирования свободных экономических зон;

проанализированы основные достоинства и недостатки, присущие свободным экономическим зонам;

рассмотрены особенности формирования свободных экономических зон в Китае;

охарактеризованы достижения и неудачи Китая в формировании свободных экономических зон;

показан российский опыт формирования свободных экономических зон;

раскрыты достижения и неудачи России в формировании свободных экономических зон;

проанализированы причины неудачного формирования свободных экономических зон в России;

проведен анализ возможностей и перспектив формирования свободных экономических зон в России.

Дипломная работа написана на 60 листах и состоит из введения, трех глав, разбитых на параграфы, заключения и списка использованной литературы.

1 Теоретические аспекты формирования свободных экономических зон

1.1 Свободные экономические зоны – сущность, основные понятия

Неотъемлемой частью международных экономических отношений второй половины XX века становятся свободные (специальные) экономические зоны (СЭЗ). Для мировых хозяйственных связей свободные экономические зоны предстают, в основном, как фактор ускоренного экономического роста за счет активизации международного товарооборота, мобилизации инвестиций, углубления интеграционных экономических процессов.

Государства в целях привлечения иностранных инвестиций, передовой иностранной техники, оборудования, технологий и управленческого опыта, развития экспортного потенциала создают особые зоны. Их называют свободные экономические зоны (СЭЗ). Для мировых хозяйственных связей свободные экономические зоны предстают в основном как фактор ускоренного экономического роста за счет активизации международного товарооборота, стабилизации инвестиций, углубления интеграционных экономических процессов.

Появление СЭЗ в мировом хозяйстве в середине 20-го века является отражением новых экономических подходов и тенденций, связанных с поиском путей развития отдельных стран в условиях углубления процессов интеграции в мировой экономике. Это явление, получившее столь интенсивное развитие, требует к себе более пристального внимания.

Изначально появилось понятие «'свободный порт». Под свободным портом понималась территория данного порта, предназначенная для беспошлинного складирования товаров на период поиска покупателей для развития в первую очередь внутреннего рынка, а затем для содействия выхода и на внешний рынок. Первый свободный порт возник в Генуе в 1595 г. В 1661 г. появляется подобный порт в Венеции, а в 1669 г. – в Марселе. В России – в Одессе (1817), Владивостоке (1862), Батуми (1878).

В те времена не было возможности разработать официальные нормативно- правовые документы международного уровня. В настоящее время можно сослаться на конвенцию Киото (май 1973 г.), где было дано определение СЭЗ: «Свободная экономическая зона – это часть территории единого государства, на которой ввезенные товары обычно рассматриваются как товары, находящиеся за пределами таможенной территории по отношению к праву импорта и соответствующим налогам и не подвергающиеся обычному таможенному контролю». Именно такой подход первоначально был использован при создании СЭЗ на части территории морских портов, аэропортов, железнодорожных узлов, а затем и на территории примыкающих к ним районов.

Впоследствии товары, поступающие в такие зоны, стали не только сортироваться, но и дообрабатываться. В дальнейшем все большее значение приобретает переработка товара.

Анализируя данный этап развития СЭЗ, следует признать, что ему была присуща в большей степени коммерческая деятельность, в ходе которой, осуществлялось, в основном, складирование товара и выполнялись параллельно операции, способствовавшие доброкачественному хранению, улучшению внешнего вида товаров и т.д.

В СЭЗ стала проводиться обработка товаров, т.е. проводились такие операции, которые в конечном счете приводили к увеличению стоимости товара. Это изменило экономическую сущность зон: из пунктов сбора и распределения товаров они становятся центрами доработки или даже производства товаров, имея при этом льготные условия экспорта.

Отличительная черта таких СЭЗ – это повышение прибавочной стоимости товара при отсутствии таможенных и других пошлин.

В 70-80 годы СЭЗ привлекают внимание развивающихся стран как компромиссный вариант, обеспечивающий переход к экспортоориентированному типу развития производства с целью поступления иностранных капиталов, передовых технологий, «ноу-хау», но при этом защищающий местных товаропроизводителей от прямой конкуренции с иностранными фирмами при использовании собственных сырьевых ресурсов для производства экспортной продукции.

Предприятия в СЭЗ, занимающиеся переработкой местных сырьевых ресурсов, становятся достаточно крупными и ориентируются на долгосрочную деятельность. Однако необходимо отметить, что для перерабатывающих местное сырье предприятий необходимо иметь в непосредственной близости источники этого сырья, а для предприятий, не связанных с местным сырьем, важно быть удобно расположенными для потребителей их продукции. Итак, произошла трансформация зон в экспортно-производственные зоны.

По мере усиления конкурентной борьбы основным фактором конкурентоспособности становится не цена товара, а его качество, новизна, наукоемкость, многие экспортопроизводственные зоны стали трансформироваться в научно-промышленные парки. Кроме того, новые СЭЗ образуются в форме технополисов – высокоразвитых структур по организации разработки и выпуска конкурентоспособной продукции. Особым видом СЭЗ являются оффшор – центры. В них концентрируется банковский, страховой бизнес, через них осуществляются экспортно-импортные операции, операции с недвижимостью трастовая и консалтинговая деятельность'. Таким образом, постоянно идет процесс эволюции зон – от свободного порта до технополиса, и это движение вперед продолжается.

Со времени подписания в 1973 году Киотской конвенции, определившей свободную зону как своеобразный внешнеторговый анклав, где товары считаются находящимися за пределами таможенной территории, СЭЗ получили широкое распространение во многих странах.

Свободные экономические зоны представляют собой часть национального экономического пространства, где используется особая система льгот и стимулов, не применяемая в остальных частях страны. Как правило, свободная экономическая зона – это в той или иной степени обособленная географическая территория.

В научных публикациях и отчетах международных организаций для характеристики разного рода зон используется термин «свободные экономические зоны». Однако этот термин не в полной мере отражает сущность этого явления. Так, применяемые во многих из них экономические правила, рычаги, специальные административные законы отнюдь не освобождают от определенного правового и хозяйственного режима, а лишь облегчают его, предоставляют льготы, стимулирующие предпринимательство. Фактически, государство в этих зонах лишь сокращает масштабы своего вмешательства в экономические процессы.

Для некоторых стран «свободные зоны» по существу являются специальными в смысле экстерриториальности, по условиям уровня жизни работников зоны, концентрации производственного потенциала и др. Для таких зон больше подходит термин «специальные экономические зоны».

Свободные экономические зоны – важный институт мирового хозяйства, особая форма международной экономической интеграции. При создании СЭЗ реализуется стратегия ускорения хозяйственного роста – определяются регионы и сферы целевого стимулирования экономической активности на основе международного сотрудничества, концентрации ресурсов с использованием благоприятствующих факторов. Это позволяет решить следующие цели:

· экономическая цель преследует активизацию, расширение внешнеторговой и в целом внешнеэкономической деятельности; привлечение иностранного и отечественного капитала; повышение конкурентоспособности национального производства, его экономической эффективности;

· социальная цель решает следующие задачи: создание новых рабочих мест, рост занятости населения; повышение квалификационного уровня работников с учетом использования мирового опыта; формирование современных менеджерских кадров; повышение благосостояния и уровня жизни населения;

· производственная и научно-техническая цели включают: приток иностранной и отечественной техники и технологий; ускорение внедрения результатов научно-исследовательской работы; более полное использование имеющихся мощностей.

Цели создания СЭЗ зависят от уровня социально-экономического развития организующих их стран, их стратегических народнохозяйственных планов и др. Поэтому причины и цели создания свободных экономических зон в каждом конкретном случае могут отличаться друг от друга. Так, в промышленно развитых странах, таких как США, Великобритания, Франция свободные экономические зоны часто создавались для активизации внешнеэкономических связей, реализации региональной политики, направленной на оживление мелкого и среднего бизнеса в депрессивных районах, выравнивание межрегиональных различий. В этих целях такой категории предпринимателей предоставлялась большая, чем в других районах страны, свобода деятельности и значительные финансовые льготы. Эти программы не имели специальной ориентации на привлечение иностранного капитала.

Со сходной целью создавались свободные экономические зоны и в ряде развивающихся государств. Однако в отличие от промышленно развитых стран в этих государствах упор при создании СЭЗ делается на привлечение иностранного капитала, технологий, модернизацию промышленности, повышение квалификации рабочей силы.

Помимо названных целей, создание СЭЗ увязывается с тремя основными задачами:

· стимулированием промышленного экспорта и получением на этой основе валютных средств;

· ростом занятости;

· превращением зон в полигоны по требованию новых методов хозяйствования, полюса роста национального хозяйства[[1]](#footnote-1).

Выделяют несколько основных типов СЭЗ:

· по уровню и кругу решаемых задач: складские, транзитные зоны, свободные порты; промышленные и экспортные; научно-технологические зоны, технополисы, технопарки, инновационные центры;

· по размерам территорий: точечные (фирма, склад); территориально-масштабные (технопарки); особо крупные (регионы);

· по направлениям и сферам хозяйственной специализации: предприятия отраслевые, преимущественно отраслевого профиля; секторского (добыча, обработка, услуги); функционального (банковская, коммерческая деятельность);

· по участвующим сторонам и особенностям распоряжения: международные, пограничные.

Оффшорные зоны или «налоговые гавани», как их иногда называют, стали организовываться в 1970-е гг. Оффшорные зоны привлекают клиентов благоприятными:

1) валютно-финансовым режимом;

2) высоким уровнем банковской и коммерческой секретности;

3) лояльностью государственного регулирования.

Деятельность оффшорных зон специалистами оценивается весьма неоднозначно. Многие сходятся во мнении, что оффшорные центры зачастую являются местом отмыва «грязных денег» и разного рода банковских афер.

В торгово-складских зонах иностранные товары могут храниться и продаваться без оплаты обычных таможенных пошлин. Для этих зон характерны следующие особенности:

1) они создаются для обслуживания мирового рынка;

2) на них не распространяются многие налоговые нормы и таможенные ограничения, действующие на остальной территории страны;

3)на них распространяется государственное регулирование внешнеэкономических связей.

Свободные таможенные зоны являются современной разновидностью беспошлинных торговых и складских зон. Этот тип зон относится к простейшим, их называют еще специальными или беспошлинными таможенными зонами и даже свободными таможенными территориями. Эти зоны создаются в морских и речных портах, в воздушных гаванях и на транспортных магистралях, а также в отдельных промышленных районах для доработки экспортируемых промышленных изделий, разгрузки, погрузки и перевалки импортных товаров, складирования товаров, не прошедших таможенного досмотра.

Свободные экономические зоны можно охарактеризовать как часть территории государства с точно определенными границами и специальным правовым режимом, устанавливающим более благоприятные, чем обычные, условия осуществления предпринимательской деятельности (отдельных видов предпринимательской деятельности) или иной хозяйственной деятельности.

Конкретные виды зон зависят от специфических задач и функций, особенностей условий деятельности, ее характера и объемов.

Создание свободных экономических зон рассматривается их учредителями как важное звено в реализации принципов открытой экономики. Их функционирование связывается с либерализацией и активизацией внешнеэкономической деятельности. В свободных экономических зонах экономика имеет высокую степень открытости внешнему миру, а таможенный, налоговый и инвестиционный режимы благоприятны для внешних и внутренних инвестиций.

В то же время образование свободной экономической зоны может означать то, что страна, не желая полностью открывать свою экономику иностранному капиталу или повсеместно использовать особый инвестиционный климат, использует частичную, локальную открытость в виде специальной зоны. В последнее десятилетие в мировой экономике развернулась острая конкуренция между государствами в области налоговых и иных льгот, предоставляемых для привлечения капиталовложений из других стран. Волна разного рода налоговых льгот, зафиксированных национальными законодательствами, получила название «налоговой революции». Свободные экономические зоны в этом процессе играют достаточно заметную роль.

Фактически они представляют своеобразные ловушки для мигрирующих в масштабах мирового хозяйства капиталов.

Организационно-функциональная структура свободных экономических зон достаточно многообразна. Иногда довольно трудно классифицировать ту или иную свободную зону однозначно, поскольку они обладают чертами многих зон. Российскими специалистами разработана примерная классификация по признаку хозяйственной специализации - профилю деятельности большинства хозяйствующих в зоне фирм. Центральное место в классификации СЭЗ отводится зонам промышленной обработки. Они, в свою очередь, подразделяются на зоны замещения импорта, экспорте- замещающие и экспорто-импорто замещающие зоны.

1.2 Мировой опыт формирования свободных экономических зон

Исторически первые и логически наиболее простые СЭЗ, предусматривающие создание благоприятных условий для купли-продажи, транспортировки, хранения, переработки внешнеторговых грузов – торгово-складские зоны. Такие зоны существенно облегчают контакты с мировым рынком (например, опыт Ирландии, где еще в 50-е годы впервые была создана Беспошлинная торгово-складская зона). В США в 30-е годы были распространены зоны внешней торговли, в Венгрии, Югославии, Болгарии – свободные таможенные и свободные беспошлинные зоны. Разновидностью данного рода зон являются зоны беспошлинной розничной торговли в крупных международных морских и аэропортах (Гамбург, Шереметьево, Хитроу).

Встречаются свободные экспортно-производственные зоны (СЭПЗ). В рамках СЭПЗ можно выделить зоны совместного предпринимательства (Болгария, Венгрия, Югославия), предпринимательские зоны (Англия), зоны свободного предпринимательства (США), специальные экономические зоны (КНР).

В последнее время все большее распространение получают СЭЗ с научно-технологической, исследовательской ориентацией, призванные ускорить и удешевить разработку и внедрение технических новшеств, диверсировать производство, создать новые рабочие места – научно-технологические зоны. Это: технополисы (в Японии), технопарки (в США), научные парки, технологические и деловые центры.

Типичными становятся комплексные СЭЗ многофункционального характера, сочетающие различные направления деятельности. Они характеризуются масштабами деятельности, большими объектами привлекаемого капитала. Такими стали бразильский «Манаус», «Огненная земля» (Аргентина). К ним относятся и специальные экономические зоны в Китае.

При организации свободных экономических зон в мировой практике используют два различных концептуальных подхода: территориальный и функциональный (точечный). В первом случае зона рассматривается как обособленная территория, где все предприятия-резиденты пользуются льготным режимом хозяйственной деятельности. Согласно второму подходу, зона – это льготный режим, применяемый к определенному виду предпринимательской деятельности независимо от местоположения соответствующей фирмы в стране.

Примером реализации первого подхода являются свободные экономические зоны Китая, зона «Манаус» (Бразилия), многие экспортно-производственные зоны в развивающихся странах. Результатом второго подхода являются «точечные» зоны, представленные отдельным предприятиям (оффшорные фирмы, магазины «дьюти фри»).

Одной из простейших форм свободных экономических зон являются свободные (беспошлинные) таможенные зоны (СТЗ). Эти зоны, как и свободные торговые зоны, относятся к зонам первого поколения. Они существуют с 17 – 18 века. Свободные таможенные зоны представляют собой транзитные или консигнационные склады для хранения, упаковки и незначительной обработки товаров, предназначенных для экспорта. Такие зоны часто называют бондовыми складами или свободными таможенными территориями. В них обычно открывают свои филиалы нерезидентные для данной страны предприятия-импортеры. Свободные таможенные зоны освобождаются от таможенных пошлин на ввоз и вывоз товаров. Они имеются во многих странах, но наиболее распространены в индустриально развитых странах.

Зоны свободной торговли (ЗСТ) также широко распространены в мире. Наибольшее развитие они получили в США. Их создание предусмотрено специальным законом США от 1934 г., целью которого было поощрение торговли, ускорение торговых операций, сокращение торговых издержек. Такие зоны представляют собой ограниченные участки территории США, в пределах которых установлен льготный, по сравнению с общим, режим хозяйственной, в том числе внешнеэкономической, деятельности. Законом было установлено, что при каждом официальном порте прибытия могут быть созданы одна или несколько внешнеторговых свободных зон.

В соответствии с действующим законодательством США свободные таможенные зоны, действующие на территории страны, подразделяются на зоны общего назначения и специализированные (субзоны). Зоны общего назначения занимают небольшое пространство (несколько кв. км) и находятся за пределами национальной таможенной территории. В них осуществляются операции по складированию и переработке ввезенных товаров (упаковка, сортировка, маркировка, доработка и т. п.).

Субзоны создаются для отдельных крупных компаний, деятельность которых выходит за рамки зон общего назначения. В субзонах производится экспортная или импортозамещающая продукция. Субзоны являются результатом использования комбинации режимов зон свободной торговли и импортозамещающих производственных зон. К середине 90-х годов в США насчитывалось около 500 зон свободной торговли.

К числу простейших зон свободной торговли можно отнести специальные магазины «дьюти фри» в крупных международных аэропортах. С точки зрения режима, они рассматриваются как находящиеся за пределами государственных границ. К зонам свободной торговли относятся также и традиционные свободные гавани (порты) с льготным торговым режимом.

Промышленно-производственные зоны относятся к зонам второго поколения. Они возникли в результате эволюции торговых зон, когда в них стали ввозить не только товар, но и капитал, заниматься не только торговлей, но и производственной деятельностью.

Промышленно-производственные зоны создаются на территории со специальным таможенным режимом, где производится экспортная или импортозамещающая продукция. Эти зоны пользуются существенными налоговыми и финансовыми льготами. Наибольшее распространение, особенно в развивающихся странах, получили экспортно-производственные зоны (ЭПЗ). Современная модель таких зон берет начало от зональной структуры, созданной в 1959 г. в ирландском аэропорту Шэннон. Наибольший эффект от таких зон был получен в «новых индустриальных странах». Логика образования экспортно-производственных зон была предопределена экономической стратегией развивающихся стран, когда с середины 60-х годов возникла необходимость стимулирования промышленного экспорта и занятости за счет притока иностранных капиталов.

Технико-внедренческие зоны относят к зонам третьего поколения (70-80-е годы). Они образуются стихийно (США) или создаются специально с государственной поддержкой вокруг крупных научных центров (Япония, Китай). В них концентрируются национальные и зарубежные исследовательские, проектные, научно-производственные фирмы, пользующиеся единой системой налоговых и финансовых льгот.

Наибольшее число технико-внедренческих зон функционирует в США, Японии, Китае. В США их называют технопарками, в Японии – технополисами, в Китае – зонами развития новых и высоких технологий.

Самый известный в мире и крупнейший в США технопарк «Силикон Валли» (Кремниевая Долина) дает 20% мирового производства средств вычислительной техники и компьютеров. В нем занято около 20 тыс. работников. В начале 90-х годов в США функционировало около 150 технопарков. Родственных им образований, которые называли «инкубаторами бизнеса» в начале 90-х годов насчитывалось более одной тысячи. В Европе к концу 80-х годов было уже более 200 научных парков, причем они имелись практически во всех регионах.

В Японии в рамках специальных правительственных программ создано два десятка технополисов на базе ведущих научных организаций. В КНР подобные зоны создаются, как правило, в ходе реализации государственных планов по развитию науки и техники. В середине 90-х годов в Китае функционировало более 50 зон развития новой и высокой технологии. Необходимо отметить, что в азиатских «новых индустриальных странах» технико-внедренческие зоны формируются как инновационные центры сложившихся экспортно-производственных зон, которые уже находятся в достаточной степени развития и им требуется переориентация на выпуск наукоемкой продукции.

С 80-х годов к созданию научных парков подключились Индия, Малайзия, Таиланд и др. В результате в 90-х годах в мире функционировало более 7 тыс. научных парков, включающих собственно научные парки, регионы науки, технополисы и «инкубаторы бизнеса».

В настоящее время в мире насчитывается более 300 оффшорных центров. Среди них налоговых гаваней – около 70. К числу стран, где уже давно функционируют оффшорные компании, относятся: Лихтенштейн, Панама, Норманские острова, остров Мэн (Британия), Антильские острова, Гонконг, Мадейра, Либерия, Ирландия, Швейцария и др. В последнее десятилетие оффшорные зоны появились на Мальте, Маврикии, Западном Самоа, в Израиле, Малайзии (о. Лабуан) и других странах.

Промышленные, торговые, банковские, страховые и другие компании в оффшорных зонах либо вообще не подлежат налогообложению (Ирландия, Либерия), либо облагаются небольшим паушальным налогом (Лихтенштейн, Антильские острова, Панама, остров Мэн и др.). В Швейцарии, например, установлен более низкий размер налога, который может и не взиматься при определенных условиях. Льготный режим в оффшорных зонах определяется также отсутствием валютных ограничений, свободным вывозом прибылей, низким уровнем уставного капитала, отсутствием таможенных пошлин и сборов для иностранного инвестора, экстерриториальностью и др. Для стран, организующих оффшорные зоны, выгода состоит в привлечении дополнительных иностранных капиталов, получении дохода от пребывания зарегистрированной компании в этой зоне, создании дополнительных рабочих мест для местных специалистов, что в целом способствует развитию национальной экономики.

Оффшорный бизнес концентрируется, как правило, в банковском, страховом деле, морском судоходстве, операциях с недвижимостью, в трастовой (доверительной) деятельности, во всех видах экспортно-импортных операций, в консалтинге.

Комплексные зоны образуются путем установления особого, льготного по сравнению с общим режимом хозяйственной деятельности на территории отдельных административных образований.

Комплексные свободные экономические зоны появились сравнительно недавно, в начале 80-х годов. Некоторые из них были созданы с нуля, а большинство сформировались на базе зон с экспортно-ориентированной обрабатывающей промышленностью и представляют собой новую, более высокую, ступень развития. Отличие комплексных свободных экономических зон от других форм заключается в больших пространственных масштабах, более высокой концентрации производства и более широком поле деятельности. Их функции составляют единое целое: преимущественное развитие международной торговли экспорто-замещающего производства, развитие финансового рынка, коммуникаций, туризма. К комплексным СЭЗ можно отнести пять специальных экономических зон Китая, «открытые районы» КНР, а также бразильскую зону «Манаус», территорию «Огненная Земля» в Аргентине, зоны свободного предпринимательства, создаваемые промышленно развитыми странами в депрессивных районах.

В 90-е годы активизируются процессы по формированию международных свободных экономических зон. Отработка деловых контактов не на межгосударственном, а на региональном уровне привела к появлению так называемых «еврорегионов» как формы организации внешнеэкономического взаимодействия. Еврорегион представляет собой добровольное объединение пограничных областей различных государств, прежде всего в хозяйственной сфере, с целью интенсификации внешнеэкономических связей друг с другом. Высшие органы каждой страны, осуществляющей свою деятельность в еврорегионе, делегируют данной области полномочия, способствующие интенсификации приграничных хозяйственных и иных связей. Активную роль в создании еврорегионов играют Польша, Словакия, Чехия, Венгрия, а также Украина и Беларусь. К середине 90-х годов созданы еврорегионы «Карпаты», «Буг», «Померания»[[2]](#footnote-2).

1.3 Основные достоинства и недостатки свободных экономических зон

Общей характерной чертой различных видов СЭЗ является наличие благоприятного инвестиционного климата, включающего в себя таможенные, финансовые, налоговые льготы и преимущества по сравнению с общим режимом для предпринимателей, существующим в той или иной стране. Конкретные льготы и преимущества имеют некоторые количественные отличия по зонам разных стран, но по существу они, как правило, сходны.

К наиболее распространенным льготам и привилегиям действующим в СЭЗ, относятся:

1) полное освобождение от пошлин и других сборов ввозимых в зону машин и оборудования, сырья и компонентов для организации производства;

2) освобождение инофирм от уплаты подоходного налога (на определенный срок) , а также предоставление на оговоренный срок льгот в отношении уплаты всех остальных прямых и косвенных налогов и сборов, которые обычно уплачиваются иностранными фирмами в данной стране;

3) предоставление льготных кредитов;

4) аренда помещений, транспорта по льготным тарифам

5) обеспечение для иностранных инвесторов упрощенного порядка вступления в СЭЗ и гарантии свободного предпринимательства.

Характерной чертой СЭЗ является особый режим, регулирующий использование рабочей силы (в основном ограничение социальной защиты трудящихся запрет деятельности профсоюзов в пределах СЭЗ, приостановление действий трудового законодательства в части фиксирования минимальной заработной платы и максимальной продолжительностью рабочего дня, освобождение предпринимателей от уплаты взносов в фонды социального страхования и т.д.). Такой режим обеспечивает получение иностранными предпринимателями дополнительной прибыли.

Благоприятный инвестиционный климат предполагает также наличие сравнительно дешевых и доступных факторов производства, близость емкого рынка сбыта, особых финансово-административных условий для инвесторов.

Мировой опыт создания и функционирования СЭЗ свидетельствует о том что наряду с зонами, созданными для усиления интеграции с мировым рынком, поощрение международных экономических связей (зоны свободной торговли, экспортно-производственные, таможенные и др.), существуют зоны с особым режимом поощрения соответствующих видов деятельности и отраслей производства (зоны развития отсталых районов, туристские зоны, агрополисы и др.).

В связи с этим цели создания СЭЗ в каждом конкретном случае могут отличатся друг от друга. Так, в промышленно развитых странах, таких как США, Великобритания, СЭЗ создавались для реализации региональной политики, направленной на оживление мелкого и среднего бизнеса в депрессивных районах. В этих целях предпринимателям предоставлялась большая, чем в других районах страны, свобода деятельности и значительные финансовые льготы. Эти программы не имели специальной ориентации на привлечение иностранного капитала. С этой же целью создавались СЭЗ и в развивающихся странах, что превращение ранее отсталых районов в динамично развивающиеся. К таким странам можно отнести Сингапур, Турция. Однако в отличие от промышленно развитых в этих странах упор при создании СЭЗ был сделан на привлечение иностранного капитала. Следует подчеркнуть что иностранный капитал в этих странах ставил целью не развитие национальной экономики, а получение сверхприбыли. Поэтому нахождение паритета интересов в сотрудничестве развивающихся стран с транснациональным капиталом промышленно развитых стран является важным условием для динамичного экономического развития. Использование его позволяет СЭЗ органично вписываться в общую стратегию привлечения в страну иностранного капитала.

По обследованию, проведенному Институтом востоковедения РАН по 26 странам, собственные затраты по привлечению иностранных инвестиций в СЭЗ составили в среднем 4 долл. на 1 долл. зарубежных инвестиций. В КНР, например иностранные вложении в четырех СЭЗ составили к концу 80-х гг. 4 млрд. долл., в то в время как начальные собственные инвестиции превысили 22 млрд. долл., что в 5,5 раз больше. По существу, вся инфраструктура для СЭЗ была создана за счет централизованных госсредств. Конечно, столь крупные затраты могут окупиться лишь в том случае, если СЭЗ будут функционировать длительный период с высокой результативностью.

СЭЗ функционирующие в развивающихся странах имеют ряд общих черт и моментов развития:

Во-первых, как особые территориальные единицы, они имеют тенденцию к расширению своих границ, укрупнению масштабов торгово-производственной деятельности. При этом, они постоянно улучшают свою инфраструктуру, обеспечивают все более удобные условия общения с внешним миром.

Во-вторых, особый режим управления СЭЗ становиться все более либеральным и льготным для иностранных предпринимателей. Заметна тенденция экономической интернационализации СЭЗ. В них прочно обосновываются ведущие ТНК.

В-третьих, в процессе функционирования СЭЗ происходит большая торгово-промышленная диверсификация их деятельности, комплексное развитие.

В-четвертых, современная НТР объективно на первый план выдвигает СЭЗ, в которых сосредотачиваются наукоемкие отрасли производства, связанные с разработкой новой и высокой технологии.

Создание свободных экономических зон является также одним из элементов перенесения рычагов управления хозяйственными процессами с макроэкономического на региональный уровень, с усилением элементов самоуправления. СЭЗ представляют собой одну из форм обеспечения эффективности территориально-хозяйственной организации экономики, что целиком совпадает с общегосударственным подходом относительно перестройки экономики и расширения самостоятельности регионов.

Заметна роль СЭЗ в социально-экономическом развитии отдельных обособленных районов разных стран, той или иной отрасли производства, привлечения иностранного капитала или оживлении деятельности мелкого и среднего отечественного предпринимательства, тем не менее, это не дает достаточно оснований рассматривать их как универсальный способ модернизации экономики в условиях перехода от командно-плановой экономики к рыночной.

Дело в том, что развитие СЭЗ происходит в рамках осуществляемой общей экономической реформы являются катализатором развития СЭЗ. Степень влияния на остальную территорию развивающихся стран является довольно ограниченной. Для промышленно развитых стран, как правило, и не ставиться задачи распространения такого влияния. Организация СЭЗ играет строго определенную роль в оживления предпринимательской деятельности данного региона или в акцентировании внимания на развитие той или иной отрасли экономики. Кроме того, образование СЭЗ сопряжено как правило, со значительными капиталовложениями и последующими существенными усилиями государства по их развитию. Без централизованной поддержки они практически нежизнеспособны.

При многочисленных примерах успешного функционирования СЭЗ имеют место и неудачные попытки их организации. Так, созданные в Шри-Ланке, Сенегале и других странах разного рода СЭЗ не только не увенчались успехом, но многие из них вообще перестали функционировать. К основным причинам такого положения можно отнести:

- политические;

- экономические;

- организационные.

Политические причины связаны с общей нестабильностью в стране, гражданскими волнениями, вплоть до военных действий.

К экономическим причинам, прежде всего, следует отнести чрезмерно усложненное, запутанное, с точки зрения инвестора, законодательство об инвестиционном режиме в зоне. Бюрократическая заорганизованность управления СЭЗ, наличие многочисленных малооправданных процедур для регистрации иностранного инвестора в зоне, плохая пропаганда и реклама преимуществ специальной зоны – все это также заметно отражается на ее судьбе.

К сожалению, к числу стран и регионов, где СЭЗ не только не дают пока заметного результата и эффекта для народного хозяйства, но и их собственное развитие оставляет желать лучшего, относится Россия.

Мировой опыт свидетельствует об определенных требованиях относительно создания инфраструктуры свободных зон.

Исходя из этого, вопросы создания и функционирования свободных экономических зон в составе транспортных коридоров требует более детальной и обоснованной проработки. В частности, открытым остается вопрос разработки систем управления транспортными артериями общегосударственного значения с учетом возможностей, потребностей и последствий функционирования свободных зон в составе транспортных узлов (морские порты, аэропорты, железнодорожные комплексы). Не согласованы до конца условия их реструктуризации и приватизации как единых имущественных комплексов с учетом общенациональных интересов, порядок пропуска и таможенного оформления ввоз (вывоз) товаров и других предметов в свободные экономические зоны, имея в виду максимальное упрощение этих процедур.

Создание отдельных территорий содействия предпринимательству и инвестициям – свободных экономических зон – одна из перспективных мер по вхождению в пространство мирохозяйственных связей и построению открытой экономики.

Иностранный опыт создания и развития СЭЗ не может быть полностью заимствован и механически воспроизведен без учета реалий современного этапа развития экономики. Поэтому, после детального его изучения и осмысления, необходимо разработать адаптированные к отечественным экономическим и правовым условиям основные принципы построения свободных экономических зон, определить систему целей, установить общегосударственные приоритеты отраслевой и функциональной ориентации СЭЗ, создаваемых в России.

Очень важно, чтобы эффект от функционирования СЭЗ имел не только локальный (на ее территории), но и макроэкономический (для всего народного хозяйства страны) характер. Необходимо достичь сбалансированности интересов всех участников инвестиционного процесса на территории зоны. Это касается как государственных структур, так и отечественных и иностранных предпринимателей, которые в условиях экономического кризиса должны иметь равные права для вложения инвестиций в развитие экономики. Причем в каждой из СЭЗ необходимо обеспечить возможности для многовариантного экономического развития, то есть разработка проекта создания зоны предусматривает альтернативность направлений, по которым потенциально она может развиваться.

Для нормального функционирования СЭЗ необходимо разработать программу ее развития, учитывающую варианты создания финансовой и банковской инфраструктур рыночной экономики в зоне. В ней должны быть созданы условия для первоочередного накопления капитала, способного обеспечить инвестирование не только простого, но и расширенного воспроизводства ВНП, благодаря которому только и возможно обеспечить ускоренное развитие народного хозяйства. Во многих развивающихся странах, установлен жесткий контроль за экономической деятельностью, которая дискриминируется, прежде всего, за счет фискальной политики. В СЭЗ такой контроль ослаблен, а налоговая система работает в льготном режиме, в особенности относительно таможенных сборов.

Обобщая опыт создания свободных экономических зон, необходимо отметить ориентацию инициаторов их создания на привлечение негосударственных средств на развитие инфраструктуры СЭЗ, что в современной отечественной экономической ситуации является, безусловно, положительным и обнадеживающим фактором будущей стабилизации развития. Будучи в целом перспективной формой регионального хозяйствования и внешнеэкономической деятельности, формой новой и сложной для государства, которая требует строго селективного подхода, большой подготовительной работы и ответственных решений в центре и на местах, свободные экономические зоны могут обеспечить эффективное развитие региональных экономических комплексов и государства в целом.

Целесообразно подчеркнуть, что сопоставление затрат и результатов, которое традиционно используется для технико-экономического обоснования (ТЭО) проектов СЭЗ, как правило не учитывает самых важных социально-экономических выигрышей от ее создания, а именно:

- модернизирующее влияние СЭЗ на отечественную экономику;

- возможность эксперимента с теми экономико-политическими механизмами, которые являются новациями для страны и ранее не использовались;

- способность СЭЗ оказывать содействие трансформации закрытой экономики в открытую.

Положительное влияние СЭЗ на экономику страны в целом возникает, как правило, тогда, когда количество и размеры зон достигает определенной критической массы, а национальная экономика и национальное законодательство – определенной стабильности. Если правовая и хозяйственная системы неустойчивы, характер влияния СЭЗ может быть разнонаправленным.

2 Китайский опыт формирования свободных экономических зон

2.1 Формирование свободных экономических зон в Китае

Привлечение иностранного капитала стало в период реформ одной из основных форм осуществления открытой внешнеэкономической политики Китая. Приоритетное значение в 1990-х годах приобрели прямые предпринимательские инвестиции, опередившие по освоенным средствам объемы внешнего заимствования. В условиях возрастающей потребности в валюте для оплаты импорта необходимых техники и технологии, сырья и материалов они рассматриваются в качестве эффективного способа разрешения противоречия между импортными потребностями и экспортными возможностями. Велика их роль во внедрении новых методов и идей в экономическую теорию и современных приемов и форм хозяйствования в практику.

В конце 1970-х - начале 1980-х годов сложились благоприятные внутренние и внешние условия для привлечения иностранного капитала в КНР. Страной был взят курс на ускоренную модернизацию народного хозяйства, потребовавший значительных финансовых и материально-технических ресурсов, с другой стороны, на международном рынке имелись избыточные свободные капиталы. Введение налоговых и таможенных льгот для СП, облегчение процесса их создания, учреждение районов льготного инвестирования в приморской полосе дали толчок развитию совместного предпринимательства, представленному на первоначальном этапе главным образом кооперационными предприятиями, действовавшими в трудоемких областях обрабатывающей промышленности, в сфере услуг, туризма, в коммунальном и гостиничном хозяйстве и т.п. Предприятия концентрировались в приморских провинциях Гуандун и Фуцзянь, большинство иностранных вкладчиков являлись зарубежными китайцами из Гонконга, Макао, Тайваня. При этом низкая экономическая эффективность хозяйствования (малый экспорт, дефицит валютных доходов, узкая непроизводственная отраслевая структура, краткосрочный характер сотрудничества, привязанность к зарубежным поставкам и т.д.) требовала от китайского руководства принятия действенных шагов.

В середине 1980-х годов они были сделаны. Усилилась роль государства в регулировании иностранных инвестиций, были предприняты шаги по их выборочному ограничению и поощрению в отношении отраслевой, технологической и территориальной структуры. Шел постепенный процесс адаптации национального законодательства к общепринятой мировой практике. В результате, начиная со второй половины 1980-х годов в КНР наметился переход от количественного наращивания внешних ресурсов вследствие либерализации инвестиционного климата к многосторонней системе поощрения иностранных капиталовложений с учетом их качественных характеристик. Более двух третей СП, созданных в этот период, пришлись на сферу производства (автомобилестроение, нефтепереработка, угледобыча, производство бытовой техники), совместные (паевые) предприятия стали преобладающей формой совместного предпринимательства, усилилась их экспортная направленность, активнее пошел в страну тайваньский капитал. Тяньаньмэньские события лета 1989 г. и последующие за ними санкции западных стран снизили число создаваемых совместных и кооперационных предприятий, одновременно резко возросло количество иностранных предприятий, что поощрялось правительством в условиях нехватки валютных средств.

В конце 70-х годов в результате начатой экономической системы в Китае отказались от волюнтаризма в управлении национальной экономикой, административные методы управления были резко сокращены и заменены экономическими. Было заявлено о создании впервые в мире свободных экономических зон в стране с социалистической ориентацией. Было признано, что руководство могло использовать опыт создания СЭЗ как экспериментальную базу в реорганизации национальной экономики в ходе проведения реформы экономической системы в Китае. Если эксперименты, которые практически реализовались в СЭЗ, закончатся положительно, то их в случае необходимости можно будет распространить на другие регионы страны. А если будет отрицательный результат, то он ограничится только пределами зон и не получит дальнейшего распространения, и поэтому существенно не повлияет на экономическую ситуацию в КНР. Согласно теоретическим разработкам китайских ученых, СЭЗ создавались в малоосвоенном приморском поясе страны; процесс их формирования предусматривал три этапа общей продолжительностью 20-25 лет. Мотивация создания СЭЗ в приморских районах Китая базировалась на следующих основных принципах:

В каждой зоне должен находиться и может быть создан крупный порт, обеспечивающий самостоятельный выход СЭЗ на внешние рынки.

Зона должна быть максимально удобно расположена по отношению к крупнейшим финансово-экономическим мировым центрам данного региона, т.е. городам Японии, а также Сингапуру и Гонконгу.

Зона должна располагаться на относительно свободных территориях с невысокой плотностью населения (для осуществления новых объектов промышленного строительства и размещения большого числа новых работающих) и в наиболее развитых районах имеющих достаточную сырьевую и энергетическую базу и трудовые ресурсы.

Основные этапы, которые должны были пройти СЭЗ в своем развитии следующие:

1-й этап (до 10 лет). В течение его осуществления формируется первичная инфраструктура, начинается привлечение иностранного капитала (особенно через механизм создания совместных предприятий), создается правовая основа для сотрудничества с зарубежными компаниями.

2-й этап (до 8 лет). СЭЗ, преимущественно опирающиеся на иностранные инвестиции, переходят к сбыту своей продукции на внешнем рынке. В структуре экономики зон происходит трансформация: доля местной торговли, мелкого сельскохозяйственного и промышленного производства сужается, а доля крупной промышленности в сочетании с внешней торговлей растет. При этом 50-60% инвестиций предполагается иметь за счет иностранного капитала и на экспорт направлять не менее 70% производственной продукции.

3-й этап. Осуществить переход от трудоемких производств к техническим производствам, базирующимся на передовой технологии. По оценкам западных и китайских экономистов, зона Шеньчжень к 90-му году в основном решила задачи первого этапа формирования.

Формирование механизма свободных экономических зон в Китае осуществлялось для реализации следующих основных целей.

Привлечение иностранного капитала. Китай, как и многие развивающиеся страны, для развития своей экономики испытывает нехватку капитала. Предоставляя льготы для иностранных инвесторов, можно компенсировать эту нехватку капитала. Заимствование передовых технологий и мирового опыта менеджмента.

Создание эффективных рабочих мест, что обеспечивает занятость населения, что приводит к стабилизации социальной обстановки в стране.

Увеличение валютных поступлений через увеличение доли экспорта.

Особенно важно подчеркнуть регулирующую роль руководства страны в процессе практического создания СЭЗ в Китае (была создана специальная канцелярия по делам СЭЗ при Госсовете КНР). В то же время согласно ''Положению о специальных экономических зонах провинции Гуандун'', принято в августе 1980г. XV сессией Всекитайского совета народных представителей (ВСНП) пятого созыва, местным органам власти было предоставлено право осуществлять регулирование хозяйственной деятельности иностранных предприятий в своих зонах.

Большая работа была проделана по ''строительству правого фундамента'' СЭЗ. Ряд аспектов деятельности свободных зон было решено регулировать на основе общекитайских законов, принятых ВСНП соответственно в июле 1979 г. и апреле 1986 г., - о совместных предприятиях и об иностранных предприятиях на территории КНР.

Местным законодательным органам, лучше знающим специфику своего региона, предоставлялось право рассматривать и утверждать: положение о труде и заработной плате, порядок регистрации предприятий, использования земельных участков и их оплаты, заключения контрактов; правила выезда и въезда.

Август 1980 года принято считать официальной датой рождения свободных зон в Китае. При этом заслуживает более пристального рассмотрения исторический ракурс формирования СЭЗ в Китае, который можно рассмотреть поэтапно.

До августа 1980 года не были обозначены конкретные территории для создания СЭЗ и особенности их функционирования, поэтому 1-й этап характеризуется неопределенностью.

После 26 августа 1980 года (ВСНП утвердил положение о СЭЗ в провинции Гуандун) наступил 2-й этап, который характеризуется четким определением отдельных территорий, отводимых под СЭЗ. Положением были определены отдельные районы в трех городах Китая (Шеньчжень, Чжухай, Шаньтоу) провинции Гуандун. СЭЗ ''Шеньчжень'' распологалась в южной части города Шеньчжень в непосредственной близости от Гонконга. СЭЗ ''Чжухай'' в городе Чжухай в районе рядом с Ломынем (Макао). СЭЗ ''Шаньтоу'' в городе Шаньтоу на территории района обрабатывающей промышленности Лунху.

В то же время в провинции Фунзянь создавалась СЭЗ ''Сямынь'' в городе Сямынь (Амой) в районе обрабатывающей промышленности Лунху.

В последствии территория ряда зон была увеличена.

Корме того, в апреле 1988 года было решено сделать ''открытыми'' 14 приморских городов, составивших так называемые зоны технико-экономического развития (ЗТЭР). В этот список вошли практически все крупные города Китая, а именно: Далянь (Дальний), Циньхуандао, Тяньцзынь, Янтай (Чифу), Циньдао и др.

Число совместных предприятий исчисляется здесь тысячами, а объем привлекаемых капиталов достигает нескольких десятков миллионов долларов США.

В апреле 1988 года официально было объявлено о преобразовании острова Хайнань в провинцию и о создании на этой территории самой крупной СЭЗ в стране, где должна проводиться еще ''более открытая'' политика, чем в уже созданных СЭЗ на территории Китая, по отношению к иностранному бизнесу.

Прослеживая исторические этапы создания СЭЗ в Китае, можно отметить постоянную тенденцию предоставления все большей территории страны под СЭЗ и всевозрастающую ''открытость'' СЭЗ для иностранного капитала. Первые созданные в Китае свободные зоны впоследствии превратились в особые экономические районы (ОЭР), которых в Юго-Восточной части Китая насчитывалось уже пять: Шеньчжень площадью 327,5 кв. км. В провинции Гуандун; Чжухай – 52,6 кв. км. В провинции Гуандун; Шаньтоу – 121 кв. км. в провинции Фуцзянь; остров Хайнань 3400 кв. км. в провинции Хайнань.

Параллельно с вышеназванными зонами (с 1985 года) стали создаваться и другие свободные зоны в дельтах рек Янцзы и Чжуцзян.

С 1990 года были открыты для освоения иностранным капиталом новые территории Китая – район Пудун, город Шанхай и ряд городов, расположенных вдоль реки Янцзы, что привело к формированию целой территории для создания головной зоны. Этот процесс способствовал превращению Шанхая в один из центров мирового бизнеса, финансов и торговли, так как иностранным инвесторам разрешалось создавать в районе финансовые компании, супермаркеты, открывать фондовые биржи и выпускать акции. Кроме того, с 1990 года в Китае стали создаваться беспошлинные зоны, которые представляют собой изолированную территорию, где действует особая (льготная) таможенная политика и применяются особые правила таможенного управления и надзора. Было создано 13 беспошлинных зон.

Начиная с 1992 года, 13 приграничных городов Китая получили статус ''открытых'' для внешнего мира, это означает, что они имеют право создавать на своей территории зоны приграничного экономического сотрудничества,где применяется та же льготная политика, которая была разработана для приморских зон (зоны технико-экономического развития).

Географическое положение приграничных городов способствует развитию сотрудничества с соседними странами, включая Россию, которая имеет наиболее протяженную границу с Китаем. В настоящее время правительство Китая оказывает поддержку приграничной торговле, и в приграничных городах Китая интенсивно развивается необходимая инфраструктура, что способствует росту приграничной торговли.

В Китае используются практически любые формы привлечения иностранного капитала: создание совместных предприятий, имеющих 100%-ный иностранный капитал; кооперация; обработка давальческого сырья; торговля; сборка готовой продукции из полуфабрикатов; предоставление займов, приобретение облигаций и акций, включая акции государственных предприятий (но не во всех зонах). Например, в СЭЗ ''Сямынь''(1987 год) иностранцам разрешено приобретать китайские предприятия через покупку акций этих предприятий, причем минимальная доля иностранного инвестора должна быть 25% а максимальная не ограничивается.

Оформление инвестиций обычно осуществляется через администрацию СЭЗ или созданные в этих администрациях отраслевые компании. Зарубежный инвестор должен подать заявление о намерениях, в котором указывает цель инвестирования, размер инвестиций, требования к ''инфраструктурному'' обеспечению объекта инвестирования и т.п. Администрация СЭЗ имеет право самостоятельно принимать решения по иностранным инвесторам за исключением особо крупных объектов. В случае положительного решения с инвестором заключается контракт, согласно которому он получает соответствующий сертификат и лицензию.

Система льгот для инвесторов в китайских СЭЗ достаточно эффективна.

Подоходный налог с предпринимателей составляет 15%, тогда как внутри республики он равен 55%.

Если срок контракта более 10 лет, то предприниматели освобождаются от налога в течение первых двух лет с начала получения прибыли, а на третий год имеют 50%-ную скидку.

По окончании трехлетнего периода предпринимателям предоставляется 10%-ная скидка с подоходного налога, если более 70% продукции идет на экспорт (или 50%-ная скидка в течение трех лет если используются передовая технология).

Совместные предприятия, производящие высокотехнологическую и импортозамещающую продукцию в СЭЗ, имеют налоговую ставку до 10% и до 15% - в остальных регионах страны[[3]](#footnote-3).

От уплаты импортной пошлины освобождается ввозимое из-за рубежа для предприятий СЭЗ: оборудование, как производственное, так и офисное, транспорт для иностранных сотрудников, электроприборы, потребительские товары, предназначенные для личного пользования иностранных сотрудников. Для них обычно создаются также специальные магазины импортных (беспошлинных) потребительских товаров. От уплаты единого торгово-промышленного налога на экспорт освобождается экспортная продукция (кроме нефти, бензина и ряда видов продукции, утверждаемой государством), реализуемая внутри СЭЗ Китая.

Кроме того зарубежные вкладчики поощряются к реинвестированию своей прибыли в СЭЗ. По решению местных властей им может быть возвращена часть подоходного налога, уплаченного с реинвестированной прибыли.

Убытки предприятий с иностранным капиталом разрешается покрывать за счет прибыли следующих лет (но не свыше пяти лет с начала их эксплуатации). Устанавливается на более льготных условиях и плата за землю. В СЭЗ производится фиксированная арендная плата за пользование производственными площадями для предприятий с иностранным капиталом: 15-20 долларов за один квадратный метр в год. Все налоговые и другие финансовые поступления остаются в распоряжении администраций СЭЗ.

Регулирование оплаты труда осуществляется администрацией СЭЗ, причем размер оплаты труда наемных работников в зоне должен быть выше чем на остальной территории Китая, за исключением Гонконга. В среднем китайский работник обходиться зарубежному инвестору 50-75 долларов в месяц, включая отчисления в фонды социального и трудового страхования, а также в фонд управления трудовых ресурсов СЭЗ. Китайский рабочий может получить заработную плату как в Китайской валюте, так и частично в инвалютных сертификатах.

На совместных предприятиях, и предприятиях со 100% иностранным капиталом разрешается самостоятельно устанавливать формы оплаты труда, разрабатывать системы пре5мий и штрафов, утверждать собственные штаты, увольнять работников, нарушивших условия контрактов.

Порядок расчетов на территории СЭЗ отличается от остальной территории Китая. Предприятия с участием иностранного капитала имеют право вести счета как в китайской так и в иностранной валюте. Им разрешается свободно обменивать китайскую и иностранную валюту между собой по договорному курсу (который обычно выше государственного) но при участии представителей по контролю за иностранной валютой местных органов управления. Иностранные инвесторы могут беспрепятственно переводить свою прибыль в валюте за рубеж без уплаты налогов.

Организация сбыта продукции на внутреннем рынке осуществляется китайской стороной. В основе данного регулирования лежит соблюдение ряда условий, присущих для конкретных СЭЗ. Условия, при которых допускается реализация продукции на внутреннем рынке, следующие: высокотехнологичная продукция, продукция в которой Китай испытывает острую нехватку, по которой зависит от импорта, при производстве которой используется в основном китайское сырье или полуфабрикаты и которая по качеству выше аналога производимого в Китае.

Режим въезда и выезда для иностранных инвесторов упрощен. В большинстве случаев оформляется годовая многократная виза, инвесторам прибывшим в СЭЗ по запросам администрации виза может быть выдана пограничными властями сразу при въезде в зону.

Защита иностранных инвестиций обеспечивается законодательством Китая и администрацией СЭЗ. Кроме того, Китайская страховая компания принимает на себя страхование иностранных инвестиций на случай ''политических рисков''.

Процесс создания СЭЗ в Китае привел к существованию 13 беспошлинных зон, 32 зон технического развития и 52 зон новых и высоких технологий и этот процесс продолжается. СЭЗ Китая являются инструментом форсирования развития экономики данной страны, и, безусловно, положительно влияют на экономический рост Китая.

На период начала реформ в конце 1970-х годов КНР не имела детально разработанной внешнеэкономической стратегии. Основные ориентиры, включая концепцию создания открытых экономических районов, разрабатывались постепенно, с учетом практики экономического развития и ситуации на мировом рынке. Поэтапно осуществлялось и подключение Китая к мировому экономическому сообществу. В 1980-х годах ряд занимавших благоприятное географическое положение приморских районов был выделен в специальные экономические зоны (Шэнь-чжэнь, Чжухай, Шаньтоу в провинции Гуандун, Сямэнь в провинции Фуцзянь и, позже, - провинция Хайнань).

СЭЗ были созданы на основе модели зон экспортной переработки, имели сходные с ними анклавные черты, принципы включения в международное разделение труда, методы формирования инвестиционного климата и создания экспортных производств. При этом практика их становления, постановка целей формирования многоотраслевых народнохозяйственных комплексов, предусматривающих развитие промышленности (как импортозамещающих производств, так и экспортно ориентированных предприятий), сельского хозяйства, торговли и туризма, привлечение иностранного капитала, заимствование передовой зарубежной технологии и опыта управления, предварительную "обкатку" реформенных мероприятий, отразила двойственный характер СЭЗ, который заключался в сочетании внешне ориентированной стратегии, направленной на взаимодействие с мировым рынком, с внутренне ориентированной стратегией импортозамещения, служащей целям развития национальной экономики. В политическом плане зоны были созданы в качестве буферов для постепенной экономической интеграции Гонконга и Макао в преддверии их воссоединения с материковым Китаем в 1997 г. и в 1999 г., а в перспективе - и Тайваня.

Среди факторов, благоприятствующих развитию СЭЗ, следует выделить их ориентацию на крупные свободные капиталы хуацяо, сосредоточенные в Гонконге, Макао, на Тайване, в ряде стран ЮВА , а также факторы т.н. "преимуществ отсталости", характерные для большинства развивающихся стран: дешевизна и избыток рабочей силы, отсутствие законодательства, препятствующего высокой степени эксплуатации и т.п.

Важной движущей силой СЭЗ стало внедрение в их хозяйственный механизм принципов рыночного регулирования, самостоятельность властей зон в решении экономических вопросов, гибкая система управления. Курс на привлечение иностранных капиталовложений был подкреплен льготной налоговой и таможенной политикой. Одновременно на первоначальном этапе СЭЗ получили солидную государственную поддержку, прежде всего на строительство инфраструктуры.

В СЭЗ сформирован своеобразный механизм развития. Административное управление зонами осуществляется Канцелярией Госсовета КНР по делам СЭЗ, контролирующей реализацию политики и координирующей работу ведомств в отношении зон. Центр устанавливает для СЭЗ несколько директивных показателей: годовой финансовый доход, объем производства и снабжения по важнейшим видам промышленной продукции, стабильные на несколько лет нормативы отчислений в центральный бюджет, лимиты кредитования СП, объем инвестиций в основные фонды. Организационным центром хозяйственной деятельности зон стали "компании развития", на которых возложено общее руководство капитальным строительством. На Хайнане, где внутренние инвестиции не могли стать основой его быстрого подъема, зарубежным фирмам выделялись крупные участки земли под аренду для освоения. Подоходный налог с СП в зонах составляет 15% по сравнению с 30% во внутренних районах, а для экспортных предприятий, соответственно - 10 и 15%. Введены и таможенные льготы: беспошлинный ввоз совместными предприятиями товаров для производства экспортной продукции и ее последующего вывоза за рубеж.

Оценка результатов экономического развития СЭЗ и их вклада в решение задач хозяйственного строительства в КНР претерпела заметную эволюцию за годы реформ. К середине 1980-х годов эйфория по поводу зон в Китае сменилась критическим настроем. Несмотря на чрезвычайно высокие темпы роста промышленного производства (в 1985 г. его объем составил 4,86 млрд.д., увеличившись в 6 раз по сравнению с 1979 г.) и экспорта зон (соответственно 0,81 млрд.долл., что в 7 раз больше показателя 1979 г.), СЭЗ не удалось достичь первоначально намеченных целей, затраты из госбюджета на их развитие существенно превышали привлеченные иностранные инвестиции . Не просматривалась и экспортная ориентация зон: в 1984 г. внутри зон потреблялось 14% выпускаемой продукции, 66% ее вывозилось во внутренние районы страны и лишь 20% шло на экспорт.

Таким образом, расчет на быстрое создание в СЭЗ экспортно-ориентированной экономики не оправдался. Стало очевидно, что на первоначальном этапе затраты на развитие СЭЗ всегда превышают поступления, и для изменения положения, улучшения отраслевой структуры инвестиций, развития производства и расширения экспорта требуется время.

Очередным шагом в деле реализации внешнеэкономической политики Китая стала провозглашенная в 1988 г. стратегия ускоренного экономического разбития приморских районов. Планы создания в этих районах внешне ориентированной экономики отражали общемировую тенденцию переноса трудоемких производств из промышленно развитых государств, а затем и НИС в развивающиеся страны с более дешевой рабочей силой. Конкретно речь шла о развитии трудоемких экспортных отраслей обрабатывающей промышленности и мелкого промышленного производства в сельскохозяйственных районах зон с использованием инвалютной выручки для создания на местах импортозамещающих производств.

Предполагалось наладить работу экспортных производств, прежде всего в форме поручительской переработки и сборки, исключительно на привозном сырье, чтобы ослабить нагрузку на внутренние районы по снабжению приморских сырьем и материалами. Авторы стратегии рассчитывали на то, что массовый приток иностранного капитала не только в кратчайшие сроки преобразит экономику приморских районов, но и позволит через горизонтальные хозяйственные связи осуществить передачу внутренним районам техники и технологии, опыта и кадров, дать импульс экономическому развитию страны в целом.

Центральным моментом концепции стало намерение распространить режим открытых экономических районов на все восточное побережье Китая - от провинции Ляонин на севере до острова Хайнань на юге. В 1984 г. четырнадцати городам был придан статус открытых приморских городов, в них были выделены районы технико-экономического развития (к настоящему времени их число достигло 32). Во второй половине 1980-х гг. были созданы открытые приморские экономические районы в дельтах рек Янцзы, Чжуцзян, в южной части провинции Фуцзянь, а также на полуостровах Шаньдун и Ляодун, сформировав тем самым "приморскую полосу открытости". Намечалось в максимальной степени использовать потенциал СЭЗ, которые должны были стать одной из главных движущих сил в претворении в жизнь данной стратегии.

Однако "перегрев" экономики в 1988-1989 гг., усиление инфляции, обострение структурных диспропорций, дефицит госбюджета значительно осложнили реализацию стратегии развития приморских районов. Ситуация к тому же усугублялась сложностями сбыта за рубежом трудоемкой продукции невысокого качества, слабой связью приморских районов, ориентированных на внешний рынок, с внутренними провинциями и углублением разрыва между ними в экономическом развитии, отсутствием единого отношения в руководстве к данной стратегии.

В результате ее реализация была оттеснена на второй план макроэкономическими мероприятиями по стабилизации народнохозяйственного комплекса. При этом какого-либо отступления в политике в отношении открытых экономических районов не произошло, приостановилось лишь их ускоренное развитие вширь. Требование об относительном замедлении темпов экономического роста в масштабах страны, как подчеркивалось на рабочем совещании по вопросам СЭЗ в феврале 1990 г., не касается зон: темпы их экономического роста могут и должны быть выше средних показателей по стране. Отмечалась необходимость перехода от экстенсивного роста трудоемкой производственной сферы к интенсивному техноемкому развитию.

Новый подход китайского руководства к дальнейшему развитию открытых экономических районов заключался в том, чтобы зоны, сохраняя благоприятные условия для привлечения иностранного капитала, переходили на самофинансирование и вносили свою лепту в доходы государства. Дальнейшее формирование их инфраструктуры, как подчеркивалось, должно опираться на собственные ресурсы, а также банковские кредиты, зарубежные инвестиции. Более разборчивой должна стать инвестиционная политика, сориентированная на наиболее эффективные технике - и наукоемкие проекты в приоритетных отраслях (электронной, энергетической, легкой и пищевой промышленности и др.).

В целом под влиянием урегулирования экономики и с учетом новых подходов к развитию СЭЗ в начале 1990-х годов наметилась корректировка стратегии развития приморских районов Китая. Ее стратегическая цель - формирование единой открытой прибрежной полосы - осталась неизменной. При этом был взят стратегический курс на приоритетное развитие экспортных технике - и наукоемких отраслей полного цикла, особенно в открытых приморских городах и районах технико-экономического развития. Данный курс был направлен на уменьшение диспропорций в экономическом развитии прибрежных и внутренних районов страны.

В отношении СЭЗ объявлено о том, что их число впредь увеличиваться не будет и они не получат каких-либо новых льгот, однако сохранят свой привилегированный статус по сравнению с другими регионами страны, роль "локомотива" экономического развития и реформ. На современном этапе привлечение иностранных инвесторов планируется осуществлять за счет преимуществ хозяйственного механизма, высокоразвитой инфраструктуры, совершенствования структуры производства путем повышения его технологического уровня, снижения доли импортных комплектующих и повышения доли продукции с высокой добавочной стоимостью, расширения сферы услуг. Традиционные же ресурсоемкие производства решено перебазировать во внутренние районы для стимулирования их развития. Все это объективно свидетельствует о переходе от территориального к отраслевому принципу стимулирования иностранных инвестиций.

Важной представляется отмена с апреля 1996 г. таможенных льгот в отношении предприятий, находящихся в СЭЗ, что отвечает и требованиям ВТО. При этом будут по-прежнему действовать льготная 15-процентная ставка подоходного налога для СП, беспошлинный (до 2000 г.) ввоз оборудования и материалов для строительства инфраструктуры, особые права в утверждении инвестиционных проектов, определенная юридическая автономия властей зон и ряд других льгот. Не исключено, однако, что в связи с ведущимися переговорами по вступлению в ВТО потребуется определенная юридическая корректировка статуса зон для обеспечения равенства условий торговли в стране.

Значительные затраты на освоение СЭЗ не замедлили сказаться на их макроэкономических показателях. К концу 1980-х годов зоны, по расчетам китайских экономистов, достигли валютной самоокупаемости. Их валовой внутренний продукт достиг в 1996 г. 218,5 млрд.д. (около 3% ВВП КНР), а экспорт - 30,9 млрд.долл. (20,5% общекитайского показателя) . Однако в последние годы темпы роста экспорта и импорта спецэкономзон отстают от общегосударственных, и их доля во внешней торговле страны несколько снижается на фоне аналогичного роста других видов открытых экономических районов. Общее число подписанных соглашений о привлечении иностранного капитала к началу 1995 г. превысило 30 тысяч. Стоимость фактически освоенных иностранных капиталовложений составила 16,4 млрд.долл., или около 16% всех освоенных инвестиций в КНР . Лидирующие позиции среди зон занял Шэньчжэнь. На него приходится около половины объемов промышленного производства и экспорта СЭЗ. Уже к началу 1990-х гг. Шэньчжэнь экспортировал 60% производимой промышленной продукции, а его совместные предприятия обеспечивали 80% экспорта зоны.

Проблемы, существующие в деятельности СЭЗ, во многом сходны с общими проблемами использования иностранного капитала в Китае. Логика их привлечения такова, что первоначально они склонны осваивать относительно простые, быстроокупаемые виды деятельности (сфера обслуживания, небольшие предприятия легкой и пищевой промышленности, туризм). Только по мере формирования благоприятной среды (хозяйственный механизм, инфраструктура, правовая база, политическая и социальная обстановка) зарубежные партнеры готовы вкладывать средства в технологически более сложные производства. Неслучайно потребовалось десятилетие, чтобы СЭЗ смогли сбалансировать свои валютные доходы и расходы.

Практически не оправдались первоначальные надежды на массированный приток передовой технологии в СЭЗ, чему препятствовали ограничения западных стран на поставку в Китай современной технической продукции. При этом китайцы все же получают технику среднемирового уровня, на порядок выше отечественного, чаще всего с помощью зарубежных фирм хуацяо через Гонконг. При этом вопреки ожиданиям, что зоны превратятся в связующее звено между национальной промышленностью и иностранной технологией, их индустриальное развитие пока опирается в основном на импорт компонентов производства, от оборудования до сырья. Иностранные инвесторы не торопятся создавать в Китае производства с законченным циклом, а выносят в зоны отдельные трудоемкие звенья производственного процесса с целью последующего проталкивания продукции на китайский рынок.

Проблемой остается низкая квалификация китайской рабочей силы и низкий уровень производительности труда, который значительно уменьшает преимущество дешевизны рабочей силы в СЭЗ. Отсутствие единого законодательного акта по зонам, определяющего конкретные формы осуществления в них экономической политики, также служит сдерживающим фактором развития СЭЗ.

Создание новой зоны развития Пудун в апреле 1990 г. отразило усиление внимания китайского руководства к вопросам расширения привлечения прямых зарубежных капиталовложений, прежде всего в сфере производства, технологического и научно-технического сотрудничества, подтвердило намерение властей перенести в 1990-х годах центр тяжести политики открытости с южных, наиболее развитых в экономическом отношении провинций Гуандун и Фуцзянь в район Восточного Китая, в дельту реки Янцзы.

В основу стратегии развития Пудуна заложена сингапурская экономическая модель, отличающаяся мощным механизмом государственного регулирования рынка и не предполагающая характерную для Шэнь-чжэня территориальную и административную анклавность. Одним из инструментов механизма стали государственные акционерные компании по управлению долгосрочными капиталовложениями . Для обеспечения правительственных социальных программ были сформированы централизованные фонды накопления за счет взносов предпринимателей и рабочих.

В ряде отличительных особенностей зоны Пудун можно выделить активный допуск иностранного капитала в финансовую и банковскую сферу, страхование, фондовый рынок, современные средства коммуникаций, а также передачу земли иностранным партнерам в длительную аренду и организацию рынка недвижимости. С середины 1990-х годов Пудун стал центром многих экспериментов в области экономической политики: по предоставлению предприятиям иностранного капитала национального режима, включая унификацию тарифов за услуги и равные условия доступа на внутренние товарный и валютный рынки, по созданию СП в сфере внешней торговли, по предоставлению филиалам иностранных банков права на операции с китайскими юанями и т.д.

Освоение зоны Пудун займет, как планируется, несколько десятилетий. Осуществление проекта на современном этапе пользуется поддержкой центрального правительства КНР . В настоящее время развернута большая кампания по привлечению иностранного капитала. К 1996 г, в Пудуне создано около 4 тыс. предприятий с участием иностранного капитала с общим объемом капиталовложений 11 млрд.долл. С получением предприятиями зоны права непосредственного ведения внешнеторговых операций вырос торговый оборот Пудуна: в 1995 г. он составил 6,9 млрд.долл.

В настоящее время трудно оценить реальные перспективы формирования Пудуна как крупного финансового центра в АТР. Многое, безусловно, будет зависеть от стабильного развития китайской экономики, отношений КНР со странами Запада, международными финансовыми организациями. При этом интерес к программе строительства Пудуна в мире заметно возрос.

В целом же, на наш взгляд, зону Пудун можно отнести к яркому примеру нового подхода к привлечению иностранного капитала в осуществлении внешнеэкономической политики. Речь идет о расширении привлечения прямых зарубежных инвестиций в сферу производства, технологического и научно-технического сотрудничества, финансов, страхования, банковского дела, аренды земли. Успешная реализация проекта позволит говорить о реальном формировании, наряду с южными приморскими районами, второго центра открытой политики Китая.

Распространение внешнеэкономической открытости в первой половине 1990-х гг. затронуло внутренние, прежде всего приграничные, провинции Северо-восточного Китая, положив начало формированию "нового северного пояса открытости" вдоль границы Китая с Россией, КНДР, Монголией. В эти годы в рамках СЭЗ и открытых приморских городов были созданы тринадцать зон свободной (беспошлинной) торговли. Помимо традиционных в мировой практике консигнационных складов, ЗСТ играют также роль "свободных" портов, дополнительных производственных площадей для иностранных компаний, источника привлечения иностранного капитала в финансовую, банковскую сферы, страхование и сферу услуг. На данном этапе, однако, преждевременно говорить о формировании многоотраслевых промышленных комплексов на современных технологиях - ЗСТ в целом имеют единообразную промышленную структуру с опорой на трудоемкие отрасли. В 1992 г. структура открытых районов также пополнилась шестью открытыми городами вдоль р. Янцзы, 14 районами приграничного экономического сотрудничества с Российской федерацией и КНДР и 18 открытыми внутренними центрами провинций и автономных районов.

Таким образом, практика проведения открытой внешнеэкономической политики привела к созданию в КНР к середине 1990-х годов многоступенчатой, имеющей свои приоритетные направления и внутренние связи открытой структуры (приморская полоса открытых районов - полоса районов вдоль р. Янцзы - приграничная полоса открытых районов - открытые внутренние центры). Протянувшись с севера на юг, этот передовой край открытой политики включает 354 города и уезда общей площадью 550 тыс.кв.км. (5,6% территории страны) с населением около 330 млн.чел. (27,2% населения страны) и насчитывает 11 форм территориальной открытости Китая, охватывающих практически весь современный арсенал типов зон: торговые таможенные зоны, зоны экспортного производства, свободные порты, транзитные зоны, технопарки, страховые и банковские зоны, комплексные зоны производственной направленности. Тем самым в Китае запущен механизм ускоренного развития не только приморских (как это было в 1980-х годах), но и внутренних районов. Такой курс, по мнению китайских экономистов, должен способствовать ослаблению диспропорций между приморскими и внутренними районами Китая, распространить реформенные мероприятия на все регионы страны.

Анализируя политику Китая в области территориальных форм внешнеэкономической открытости, можно сделать вывод, что открытые экономические районы рассматриваются в Китае как важный фактор ускорения развития страны, решения проблем дефицита финансовых средств, научно-технического отставания, интеграции национальной экономики в мировое хозяйство.

Несмотря на то, что в настоящее время СЭЗ переходят на самоокупаемость, государство по-прежнему участвует в финансировании отдельных крупных объектов, проводя селективную структурную политику. Ставя перед собой стратегическую цель развития экспортных технико - и наукоемких отраслей полного цикла, Китай на практике, с учетом местных условий, применяет гибкий подход, предусматривающий переход от трудоемкого через капиталоемкое к наукоемкому производству. СЭЗ Шэньчжэнь, например, нацелена на гонконгский капитал и уже сформирована как его торгово-финансовый посредник, Сямэнь опирается на инвестиции из Тайваня и развивается по пути "открытого" порта, Чжухай ориентирован на соседнее Макао и делает упор на туристический бизнес. В Шаньтоу преобладают трудоемкие экспортные производства, сельское хозяйство. На Хайнане признано рациональным также развивать трудоемкие отрасли сельского хозяйства, легкой и пищевой промышленности.

На наш взгляд, ориентация на развитие экспортного трудоемкого производства продукции пищевой, текстильной, легкой и других отраслей промышленности во многом оправдана. При этом китайское руководство, как представляется, осознает, что такого рода ориентация не должна быть универсальной, имея в виду огромное население и территорию, колоссальный внутренний рынок, сложившуюся диверсифицированную структуру производства. Китаю необходимо, используя данный потенциал, развивать современные отрасли производства, например, электротехническую, бытовых приборов, модернизировать предприятия базовых отраслей промышленности при участии иностранного капитала. Словом, внешнеэкономическая специализация Китая, его место в международном разделении труда не должны замыкаться на какой-либо узкой товарной группе или виде услуг. Только в этом случае может быть осуществлен переход от политики импортозамещения к экспортной ориентированности, от капиталоемких к наукоемким отраслям.

Специфический статус позволил СЭЗ добиться значительных успехов по сравнению с внутренними районами Китая. В зонах гораздо быстрее, чем в среднем по стране, растут занятость, уровень жизни и квалификация рабочих и служащих. СЭЗ явились уникальной по масштабам школой современного управления экономикой, позволили Китаю приобрести опыт взаимодействия с мировым рынком, успешно сыграли роль полигона реформ, стимулировали перестройку организации внешнеэкономической деятельности страны и реформу экономической системы. Главным же положительным результатом открытых районов за истекший период стало не достижение макроэкономической эффективности (этого следует ожидать в ближайшем будущем) и даже не привлечение передовой технологии, а косвенный эффект мощного использования этнического фактора хуацяо в качестве важного инструмента будущей интеграции в КНР Гонконга, Макао и, не исключено, Тайваня.

В целом опыт Китая убеждает, что создание свободных экономических зон служит важным, а в ряде случаев - незаменимым элементом системы активного включения страны в мирохозяйственные связи, первым шагом в расширении открытости экономики.

Конечно, не стоит абсолютизировать их значение - зоны как элемент системы сами не в состоянии решить все проблемы, их успешное развитие возможно лишь в рамках активной внешнеэкономической политики, подкрепленной регулирующей ролью государства, включая законодательное обеспечение. Польза от СЭЗ носит комплексный характер, ее нельзя сводить к получению сиюминутной отдачи в виде валютных поступлений и привлечения новейших технологий. Требуются время и немалые усилия для достижения этих целей. Создание СЭЗ невозможно без значительных собственных и внешних капиталовложений для формирования инфраструктуры. Проще, конечно, создавать зоны закрытого "оазисного" типа, но стратегически перспективнее - зоны, опирающиеся на существующий экономический и научно-технический потенциал. Однако потенциал развития СЭЗ небезграничен, и для продолжения реформ необходимо последовательно распространять преференциальную экономическую политику на другие регионы страны.

Ход дальнейшей реализации стратегии развития приморских районов Китая в решающей степени будет зависеть, с одной стороны, от перспектив реформы экономической системы и с другой - определяться новыми тенденциями развития мирового хозяйства. Масштабность целей и задач стратегии при всей их проблематичности и ее долгосрочный характер позволяют рассматривать данную стратегию не только как логическое продолжение политики открытости, но и как важный рубеж в поисках максимально эффективных путей развития страны.

2.2 Достижения и неудачи Китая в формировании свободных экономических зон

Начало 1990-х годов, совпавшее с отменой санкций, стало для Китая поистине "золотым периодом" в привлечении зарубежного предпринимательского капитала. В 1992-1993 гг. этот процесс приобрел поистине лавинообразный характер. В эти два года в отдельности создано столько СП, сколько за все предыдущие годы реформ начиная с 1979 г. В результате в 1993 г. КНР вышла на первое место среди развивающихся стран и на второе место в мире после США по объемам привлекаемого иностранного капитала.

Резкий рост притока инвестиций в КНР в этот период объяснялся политической стабильностью общества, наличием огромного внутреннего рынка и тесной связью с китайской диаспорой за рубежом, поступательным экономическим ростом в результате проводимого курса реформ и интеграции в мировую экономику, постепенной, более глубокой, чем в Японии и Республике Корея на начальном этапе их развития либерализацией инвестиционного режима, продуманной системой налоговых льгот и преференций. Решающим же фактором роста стало допущение иностранного капитала в отрасли т.н. "третьей сферы" экономики (розничную торговлю, недвижимость (долгосрочную аренду земельных участков под застройку), транспортные, страховые, консультационные, финансовые услуги, туризм и т.д.) в крупнейших торгово-промышленных центрах страны: Пекине, Тяньцзине, Шанхае, Гуанчжоу, Шэньчжэне . Симптоматично в этой связи, что Китаю, как крупнейшему реципиенту предпринимательского капитала начала 1990-х годов не смогли составить сколь-нибудь значимую конкуренцию страны бывшего Советского Союза и Восточной Европы.

В 1994-1996 гг. темпы роста числа совместных предприятий и объемов их заявленных инвестиций по соглашениям заметно снизились. Такая динамика оценена китайскими специалистами в целом положительно - как результат урегулирования отраслевой структуры СП, вызванного нехваткой инвестиций в базовые отрасли промышленности, определяющие научно-технический прогресс, и усиления жесткой кредитно-финансовой политики государства. Так, приоритетные отрасли для привлечения иностранного капитала, закрепленные Госсоветом КНР во Временном положении о регулировании направления иностранных инвестиций (1995 г.), включают:

- сельское хозяйство, включая рыбное, лесное, скотоводство;

- инфраструктуру и базовые отрасли промышленности (энергетику, металлургию, железные и автомобильные дороги, порты и аэропорты);

- машиностроение, электронную, нефтехимическую, автомобильную промышленность, производство стройматериалов;

- высокотехнологичные, наукоемкие, энергосберегающие и экологичные производства;

- отрасли, активно задействующие рабочую силу и природные ресурсы западных и центральных районов страны.

На динамику роста СП оказали воздействие и внешние факторы: возрастающая конкуренция за "свободные" капиталы со стороны динамично развивающихся государств ЮВА (Индонезия, Таиланд, Малайзия), а также колебания американского доллара и японской йены, торговые войны между ведущими экономическими державами. Главным источником зарубежного предпринимательского капитала в Китае стабильно является Гонконг (около 60% общего объема), а также Тайвань. Достаточно быстро растут японские и американские капиталовложения, инвестиции стран Европейского Союза, АСЕАН, Республики Корея.

В территориальном размещении капиталовложений сохраняются значительные диспропорции: на приморские провинции Гуандун, Цзянсу, Шаньдун, Фуцзянь приходится около двух третей привлекаемого иностранного капитала. Характерной чертой в последние годы стало, однако, значительное расширение регионов привлечения иностранных инвестиций, включая внутренние, приграничные провинции. Однако преимущественный приток капитала в приморские провинции, судя по крупномасштабному освоению шанхайского района Пудун, на наш взгляд, в ближайшие годы останется неизменным.

Следует отметить, что механизм привлечения иностранного капитала в КНР охватывает практически весь арсенал современного международного инвестиционного производственного сотрудничества: компенсационные соглашения, совместную разработку нефтяных ресурсов на континентальном шельфе, инвестирование за рубежом, подрядное строительство и экспорт рабочей силы, иностранный туризм.

Вместе с тем на пути дальнейшего развития сотрудничества КНР с иностранным капиталом сохраняется немало проблем, часть из которых связана с несбалансированностью отраслевой структуры инвестиций. Несмотря на то, что к началу 1990-х годов промышленная сфера стала в ней доминирующей, что позволило китайскому руководству дать "зеленый свет" инвестициям в "третью сферу" экономики, далеко не идеальным остается положение дел в базовых промышленных отраслях (черная и цветная металлургия, химия, стройматериалы), распыленность инвестиций имеет место в обрабатывающей промышленности.

Другая проблема - нежелание крупнейших промышленно развитых стран предоставлять КНР современную технику и технологию, зачастую использование ими в отношении Китая тактики "выпавшего технологического звена", когда роль китайской стороны ограничивается простой сборкой, подключением к производственному процессу на его последних стадиях. В этом, очевидно, проявляется стремление иностранных компаний соблюдать свои стратегические выгоды, нежелание создавать сильного конкурента на мировом рынке. В связи с этим, наиболее перспективной формой представляются именно совместные предприятия, предполагающие заинтересованность обеих сторон в привлечении современной технологии для модернизации производства.

Проблемой остается и невысокое качество многих китайских товаров, несоответствие их международным стандартам, недостаточная квалификация рабочего и инженерно-технического персонала. Их работа в трудоемких отраслях на конвейере и сборке имеет узкую специализацию, не дает широких технологических навыков.

Важным резервом увеличения притока капиталовложений является расширение круга инвесторов. Пока же большинство их приходится на долю Гонконга и Макао. Не сбалансирована и территориальная структура размещения иностранного капитала, где заметно преобладают приморские районы страны.

Иностранных инвесторов также очень беспокоит неполное законодательство, наличие многих "закрытых" инструкций, затрудняющих свободное предпринимательство, сложный порядок взимания налогов и недостаточная правовая защита интересов инвесторов, отсутствие арбитражной системы разрешения споров (китайцы предпочитают ей неформальные консультации сторон), неполная конвертируемость юаня, обязательность экспорта и затруднения с реализацией товаров на внутреннем рынке, бюрократизм и коррупция в рассмотрении вопросов, вмешательство чиновников. Слишком велика зависимость СП от китайских ведомств по найму рабочей силы, снабжению сырьем, водой, электроэнергией, аренде помещений и т.п., что отражается в монопольных ценах и увеличивает затраты. Наконец, мешает совместному предпринимательству распространенная среди китайцев неверность контрактным обязательствам, убеждение, что в силу обстоятельств можно и нужно изменять условия соглашений.

При этом нельзя не сказать о растущем понимании Китаем по мере интеграции его экономики в мировую систему необходимости формирования надежной правовой защиты иностранных инвестиций и его усилиях в этом направлении, поскольку в противном случае, и это осознают в Пекине, КНР лишится гарантий дальнейшего роста зарубежных капиталовложений.

Оценивая итоги привлечения иностранного капитала в КНР, следует подчеркнуть, что столь значительных успехов в деле приращения экономического потенциала, снижения себестоимости продукции, повышения ее технологического уровня, экономии валютных ресурсов удалось достичь во многом благодаря жесткому контролю со стороны правительства за привлечением зарубежных капиталовложений, тесной координации этого процесса с планированием развития народного хозяйства и его отдельных отраслей. Были созданы благоприятные условия для конкуренции между зарубежными вкладчиками за более привлекательные условия деятельности на китайском рынке. Китай не допустил распространения чисто сборочных (отверточных) производств и контролировал высокую долю отечественного компонента в стоимости продукции не только во избежание излишней зависимости от поставщиков, но и для обеспечения в будущем конкурентоспособной стоимости производимой продукции по сравнению с ее зарубежными аналогами.

Общую тенденцию совместного предпринимательства в КНР в 1990-х годах можно оценить как смещение акцента со сборки изделий из комплектующих деталей и компенсационной торговли на капиталоемкие, техникоемкие и наукоемкие производства; от "вертикального" разделения труда к "горизонтальному"; от территориального к отраслевому стимулированию; от преобладания мелких и средних объектов к кооперации крупных хозяйственных единиц, консорциумов, ТНК.

Говоря о ближайшей перспективе, можно предположить, что Китаю необходимо будет обеспечить, как минимум, стабильность и поступательность в росте иностранных капиталовложений. Наиболее приоритетными отраслями для страны в настоящее время являются отрасли инфраструктуры, энергетика, транспорт, связь, портовое хозяйство, металлургия, химия. Они создают предпосылки для эффективного функционирования совместного предпринимательства в отраслях легкой, текстильной и пищевой промышленности, электроники и бытовых приборов.

В ближайшее время, в Китае можно ожидать дальнейшего поступательного роста зарубежных инвестиций при сохранении социально-политической стабильности, улучшении инвестиционного климата в стране, предоставлении действующим на его территории совместным предприятиям национального режима, широкого допуска их продукции на внутренний рынок, либерализации валютного регулирования, связанного со свободной куплей-продажей инвалюты. В Китае понимают, что этап фискального стимулирования инвестиций прошел.

Проблемы и трудности, сопутствующие Китаю в привлечении иностранного капитала, - неизбежное следствие перехода к новой экономической системе. В настоящее время Китай, отстаивая свои национальные экономические интересы, стал проводить более избирательную политику регулирования притока иностранных капиталовложений как в отраслевом и территориальном аспектах, так и с точки зрения технологического уровня и валютной отдачи.

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что если в 1990-х годах привлечение иностранного предпринимательского капитала рассматривалось как вспомогательное звено внешнеэкономической стратегии КНР на ее важнейших направлениях - расширении товарного экспорта и валютных поступлений по неторговым статьям, ввозе передовой технологии, - то уже к началу XXI века иностранный капитал, во многом адаптировавшись к условиям Китая, стал важным долговременным фактором экономического развития страны.

Немаловажную роль среди основных форм привлечения иностранных инвестиций в КНР играет ссудный капитал, положивший начало инвестиционному сотрудничеству Китая с зарубежными странами.

За период с 1979 по 2000 годы Китаем было заключено более 2 тыс. кредитных соглашений на сумму около 300 млрд. долл., из которой использовано более 280 млрд. долл., что составило около 40% общего объема освоенных иностранных инвестиций. Достаточно разнообразна структура займов: наибольшая кредитная масса за эти годы приходится на банковские коммерческие кредиты (33% общего объема освоенного ссудного капитала). Далее идут межправительственные кредиты (26%), на кредиты международных финансовых организаций приходится 18%. Доля экспортных кредитов под государственные гарантии составляет 13%, а стоимости облигационных займов, акций и облигаций за рубежом - 10%.

Приоритетным направлением внешнего заимствования является промышленность, куда направляется свыше половины кредитов, а также транспорт, связь, сельское хозяйство, что в целом соответствует государственной отраслевой политике. Географически ссудный капитал концентрируется в наиболее развитых приморских районах Юго-восточного и Восточного Китая.

Взвешенная и осторожная политика, проводимая китайским руководством в отношении регулирования внешнего заимствования, обеспечивалась во многом за счет четкого разграничения компетенции ведомств по использованию иностранных кредитов. Так, на Госплан КНР были возложены функции определения общего годового лимита привлекаемых внешних займов и участия в распределении квот по коммерческим банкам. Практическую работу по распределению квот и контроль за их соблюдением осуществляет НБК, который также распоряжается кредитами МВФ и АзБР. Министерству финансов КНР поручено управление кредитами МБРР, а МВТЭС - межправительственными кредитами, а также сотрудничество с ПРООН через подведомственный ему Центр международных экономических и технических обменов.

Право самостоятельного привлечения зарубежных займов в рамках установленных квот, при условии погашения за счет собственных ресурсов, имеют специализированные и коммерческие банки. Зарубежные кредиты регистрируются в ГУВК, следящим за выполнением государственной политики использования иностранных займов. Регионам запрещено самостоятельно привлекать внешние займы (на первоначальном этапе такое право имели СЭЗ и некоторые приморские провинции).

Начало кредитного сотрудничества КНР с зарубежными странами относится к 1978 г., когда Китай признал необходимость и возможность получения внешней помощи, и Банк Китая приступил к заключению соответствующих соглашений с банковскими учреждениями западных стран. Вступление Китая весной 1980 г. в МВФ и Всемирный Банк укрепило его позиции на мировом рынке ссудных капиталов. С 1986 г. Китай также стал членом АзБР, а с 1984 г. - членом Банка международных расчетов в Базеле (Швейцария).

Первый опыт КНР в области привлечения ссудных капиталов оказался не слишком успешным. В 1978-1979 гг. Китай поспешно заключил крупные контракты на импорт комплектного оборудования без конкретной увязки с реальными потребностями и возможностями национальной экономики, что дало толчок искусственному форсированию внешнего заимствования. Эффективное использование иностранных кредитов затруднялось крайней технологической отсталостью, неразвитостью инфраструктуры, нехваткой сырья, энергии, дефицитом квалифицированных кадров, освоение новейшего импортного оборудования столкнулось с непропорционально высокими валютными затратами. Ситуация усугублялась тем, что подавляющая часть займов приходилась на несвязанные, но дорогие краткосрочные банковские коммерческие кредиты, предоставляемые по плавающей процентной ставке (около 15-18% годовых) на срок от полугода до пяти лет, а также на экспортные кредиты под государственные гарантии (5-10 лет из расчета около 7% годовых). Широкое использование экспортных кредитов сдерживалось их связанным характером: импорт ограничивался поставками товаров страны-кредитора по строго определенной номенклатуре.

В условиях повышения процентных ставок по кредитам на мировом рынке китайскому руководству пришлось прибегнуть к замораживанию капиталоемких проектов и скорректировать свою кредитную политику, ужесточив внешнее заимствование. В итоге к середине 1980-х годов, снизив интерес к экспортным и коммерческим займам, Китай активизировал поиск более эффективных льготных долгосрочных кредитов по межправительственной линии и международных финансовых организаций. Осуществлению изменений в структуре привлеченных средств способствовал ряд практических шагов китайского руководства. Так, в 1983 г. были вдвое (с 20 до 10%) сокращены размеры налога, взимаемого в стране с доходов иностранных кредиторов от предоставления заемщикам в КНР кредитов на льготных условиях . Активизировались контакты Китая с потенциальными кредиторами по предоставлению государственной помощи на двусторонней основе (с ФРГ, Данией, Италией, Швейцарией, Францией, Кувейтом и др.). В результате улучшились условия предоставления кредитов, увеличилось число кредитов в области транспорта, связи, в топливно-энергетическом и аграрном комплексах, металлургии, химии.

Следует, однако, заметить, что средства, поступавшие в Китай по каналам финансовой помощи промышленно развитых стран, направлялись прежде всего в те отрасли и районы, которые как бы дополняли экономику государств-кредиторов. Так, Япония предоставляла государственные и фирменные кредиты под развитие инфраструктуры, техническую реконструкцию базовых отраслей китайской промышленности, руководствуясь главным образом интересами и потребностями собственного экономического комплекса.

Во второй половине 1980-х гг. благоприятное положение в области привлечения займов позволило Китаю вновь резко расширить рамки использования коммерческих кредитов. Июньские события 1989 г. в Китае вызвали резкое сокращение привлечения иностранного ссудного капитала, были заморожены программы предоставления льготных правительственных займов, резко повышены процентные ставки по кредитам коммерческих банков, прекратили выдачу новых займов Всемирный Банк и АзБР. Однако экономические интересы заставили западные правительственные и финансовые организации восстановить деловые связи с Китаем. В частности, во время визита в Пекин премьер-министра Японии Т.Кайфу в августе 1991 г. было принято решение о размораживании иеновых займов Китаю. Фактически же санкции утратили силу уже к концу 1990 г., по освоенным кредитам в 1991 г. был зарегистрирован рекордный показатель 6,9 млрд. долл. При этом к началу 1990-х годов стало ясно, что возможности использования внешних источников ссудного капитала преимущественно для покрытия торгового дефицита практически исчерпались. В этих условиях китайское руководство сделало акцент на привлечение предпринимательского капитала из-за рубежа, который, начиная с 1992 г. занял основное место в структуре освоенных инвестиций в КНР.

Несмотря на относительно меньшую долю в общем объеме ссудного капитала, особый интерес с точки зрения анализа внешнеэкономической политики Китая представляет его сотрудничество с международными финансовыми организациями, а также привлечение межправительственных кредитов, создающих благоприятную инвестиционную среду для коммерческого кредитования.

На учреждения Всемирного Банка приходится до 80% предоставляемых Китаю кредитов по линии международных финансовых организаций и до 25% общего объема займов. Начиная с 1992 г. КНР стала первым заемщиком Банка, ей ежегодно предоставляются 15-16 кредитов объемом около 3 млрд. долл., что составляет примерно 15% всех кредитов Банка. Всего же к середине 1997 г. Китай подписал с Банком 184 кредитных соглашения общей стоимостью 28 млрд. долл., из которых освоено свыше 15 млрд. долл.

Кредиты МБРР, с которым сотрудничество в 1990-х гг. стало достаточно тесным и взаимозависимым, привлекают Китай своим долгосрочным характером (в среднем 20 лет) и умеренным процентом (плавающая процентная ставка - около 7% годовых, льготный период - пять лет). До середины 1980-х годов МБРР давал займы под конкретные проекты строительства, техническую реконструкцию промышленных предприятий, позже стал предоставлять комплексные отраслевые кредиты, которые использовались КНР на развитие специализированных экспортных производств легкой промышленности в Шанхае, Тяньцзине и др. Показательно, что хотя Китай в борьбе за кредиты международных финансовых организаций всячески акцентирует проблемы бедности и отсталости, основной поток займов в 1980-е и в начале 1990-х гг. направлял в наиболее развитые районы и в конкурентоспособные экспортные отрасли промышленности.

Во второй половине 1990-х годов Всемирный Банк ежегодно ссужает Китаю около 3 млрд. долл, на финансирование 15-17 проектов, связанных со строительством инфраструктурных и высокотехнологичных объектов, в том числе в базовых отраслях промышленности, оказание помощи отсталым районам, на защиту окружающей среды, подготовку кадров, управление в целях содействия экономическому развитию . Такая отраслевая политика Банка, по мнению китайских специалистов, выгодно отличается от интересов зарубежных коммерческих банков.

В середине 1990-х годов по мере укрепления совместного предпринимательства и частного сектора в КНР активизировалось сотрудничество Китая с Международной финансовой корпорацией. Если во второй половине 1980-х годов ею финансировалось лишь пять проектов на 40 млн. долл., в том числе китайско-французское автомобильное предприятие "Гуанчжоу-Пежо", китайско-японская компания электронной промышленности в Шэньчжэне и др., то к середине 1995 г. МФК инвестировала 486 млн.долл. в 22 китайских проекта средней стоимостью более 1,6 млрд.долл. на развитие частного сектора в автомобилестроении, стройматериалах, агробизнесе, инфраструктуре.

В структуре Всемирного Банка Китай активно использует и "мягкие" займы Международной ассоциации разбития сроком до 35 лет, их льготный период составляет 10 лет, за пользование кредитом уплачивается только комиссионный сбор 0,75% годовых. Право доступа к кредитам MAP было представлено Китаю наряду с другими развивающимися странами с низким уровнем развития, учитывались прежде всего страны с годовыми показателями ВНП и НД на душу населения, по расчетам специалистов Всемирного Банка и МВФ, не превышающими 500 долл. К середине 1997 г. КНР получила по этой линии около 9 млрд. долл. Кредиты MAP направляются на жизненно важные сферы экономики и социальные программы: сельское хозяйство, борьбу с бедностью, ирригацию и т.д.

Значительный "перелив" кредитных ресурсов MAP в недра китайской экономики за последнее время вызывает энергичное противодействие со стороны США - основного донора Всемирного Банка, - которые указывают на неуклонный рост экономического потенциала КНР, ее возросшую платежеспособность и возможность заимствования коммерческих кредитов, а также ссылаются на расчеты среднедушевых показателей ВНП и НД Китая, исходя из паритета покупательной способности валюты. Однако, как представляется, до полного прекращения финансирования Ассоциацией Китая, по крайней мере до 2005 г., дело все же не дойдет. Достаточно благосклонную позицию по этому вопросу занимает Япония, не заинтересованная в усилении нажима со стороны Пекина в сторону снижения процентных ставок по японским меновым займам, предоставленным до ревальвации иены. Да и руководство самого Всемирного Банка, имея долгосрочные экономические интересы в Китае, твердо настроено на продолжение сотрудничества с ним, в том числе и по каналам MAP. При этом несомненно, что по мере усиления экономического веса КНР доля заимствования по линии ассоциации в структуре Всемирного Банка для Китая будет и далее снижаться, а по линии МБРР - повышаться.

Сотрудничество Китая с Международным валютным фондом в кредитной области носит достаточно ограниченный характер. Обладая квотой в МВФ примерно в 3,39 млрд. СДР (2,33%), КНР лишь дважды - в 1981 и 1986 гг. прибегала к краткосрочному заимствованию средств фонда для исправления значительного пассивного сальдо платежного баланса. В марте 1981 г. КНР получила заём из трастового фонда МВФ на 365 млн.долл. и кредитный транш на 550 млн.долл. в целях ограничения бюджетного и торгового дефицита, усиления контроля над денежной массой, которые выплатила к 1984 г. В 1986 г. Китаю был предоставлен кредитный транш на условиях "standby" на 717 млн.долл. для улучшения платежного баланса.

С 1994 г. Китай занял позицию первого заемщика Азиатского банка развития, на который приходится около 7% всех займов КНР. За прошедшие годы после вступления Китая в АзБР (1986-1996 гг.) им заключено соглашений по 68 объектам сотрудничества на общую сумму 6,4 млрд.долл. Помимо этого, банком оказано техническое содействие общей стоимостью более 100 млн.долл . Несмотря на отсутствие доступа к льготным займам по линии Азиатского фонда развития банка, Китай придает большое значение активизации отношений с АзБР, получая займы на коммерческих условиях (средний процент по долларовым вкладам составляет 6,7%, а срок кредита - 10-25 лет), а также техпомощь в виде субсидий и займов на жизненно важные для китайской экономики отрасли транспорта и коммуникаций, энергетики, сельского хозяйства, экологии, освоение природных ресурсов, борьбу с бедностью и др. Налицо и ответная заинтересованность АзБР в сотрудничестве с Китаем. Так, в 1995 г. руководство банка официально признало его "образцовым заемщиком", а объекты взаимного сотрудничества получили высший рейтинг "ААА".

Среди других международных финансовых организаций, сотрудничающих с КНР, следует упомянуть Программу разбития ООН, крупнейшим реципиентом которой стал Китай. Основные области сотрудничества КНР с ПРООН - реструктуризация экономики страны, охрана окружающей среды, борьба с бедностью. За годы взаимодействия с ПРООН (1978-1994 гг.) Китай получил более чем 400 млн.долл. для более чем 500 проектов, свыше 6 тыс. китайского административно-технического персонала получили подготовку за границей по линии ПРООН, с ее помощью было создано более ста исследовательских центров по подготовке кадров, использованию новых технологий и т.д.

Учитывая неизбежное, по мере роста экономической мощи страны, возрастание себестоимости кредитов из-за снижения доли льготного кредитования, Китай по-прежнему рассматривает сотрудничество с международными финансовыми организациями в качестве приоритетного направления своей внешнеэкономической политики, исходя из благоприятной отраслевой направленности кредитов, длительного срока их погашения. При этом Пекин намерен продолжать добиваться получения льготных займов, прежде всего по линии Всемирного Банка, для нужд отсталых аграрных районов в центральной и западной части страны в борьбе с бедностью, охране окружающей среды, социально-культурной сфере.

Важным источником пополнения кредитных ресурсов Китая служат иностранные межправительственные кредиты. Они привлекают относительно низким процентом, долгосрочным характером (15-30 лет), их ролью в формировании благоприятного климата для развития двусторонних экономических отношений в целом. К настоящему времени КНР установила двусторонние кредитные отношения с 22 государствами. За годы реформ (с 1979 г. по 1995 г.) общая сумма по подписанным соглашениям составила 32 млрд.долл., из которых реализовано 23 млрд.долл., или четверть от всего освоенного иностранного ссудного капитала. Кредиты охватывают более 2 тыс. объектов сотрудничества в базовых отраслях промышленности (химия, металлургия, стройматериалы) и инфраструктуры (транспорт, коммуникации и т.д.).

Основным кредитором Китая по линии официальной помощи развитию является Япония, на которую приходится около двух третей привлекаемых правительственных займов. Кредитование осуществляется через японский правительственный Фонд зарубежного экономического сотрудничества путем выдачи льготных (около 2,6% годовых) долгосрочных (на 30 лет) кредитов с десятилетним льготным периодом на развитие сельского хозяйства, ирригации, электроэнергетики, транспорта, связи Китая. С 1979 г. КНР заключила с Фондом три соглашения о займах на общую сумму 1610,9 млрд.иен, в том числе третий (1991-1995 гг.) - на 810 млрд.иен.

Активное сотрудничество в кредитной сфере в 1990-х годах наладилось у Китая с Кувейтом, Бельгией, ФРГ (правительственные долгосрочные низкопроцентные кредиты в отрасли городской инфраструктуры и т.п.); с Австралией, Великобританией, Испанией (сочетание правительственных безвозмездных субсидий и экспортных кредитов); с Францией, ФРГ, Италией, Швейцарией, Австрией (смешанные кредиты из государственных финансовых источников и экспортных кредитов коммерческих банков на стандартных условиях ОЭСР). Нельзя, однако, не отметить, что эффективное использование межправительственных кредитов в Китае затрудняется низкой прибыльностью объектов, большинство из которых не относится к быстроокупаемым, а также нехваткой квалифицированных кадров, опыта управления и т.д.

Коммерческие кредиты, главным образом средне- и долгосрочные инвестиционные займы зарубежных банковских синдикатов, восполняют потребности легкой и текстильной промышленности, мелких и средних предприятий китайской экономики в кредитных ресурсах и используются для закупки машин и оборудования. Государство в лице Банка Китая принимает на себя политический и экономический риск, субсидирует за счет бюджетных средств повышенную процентную ставку. При этом отраслевая направленность коммерческих кредитов далеко не всегда соответствует потребностям развития экономики КНР.

В 1990-х годах Китай активизировал свою деятельность по размещению за рубежом ценных бумаг. Если в 1980-х гг. такие операции проводились главным образом в Японии, то с 1993 г. китайские акции и облигации появились на американском и европейском рынках, а по общей их стоимости КНР вошла в восьмерку развивающихся стран - эмитентов ценных бумаг на мировом рынке.

Период реформ характеризовался неуклонным ростом внешней задолженности Китая. К концу 1996 г. по мере расширения привлечения зарубежного ссудного капитала общий объем внешнего долга страны достиг 116 млрд. долл.

Показатели, характеризующие долговое положение КНР, не вызывают опасений. Коэффициент долговой ответственности колеблется около отметки 15% при "опасной" границе 20%. Коэффициент задолженности, характеризующий способность государства нести ответственность по долгу, составляет около 70-80% при "опасной" отметке 100%. Коэффициент обслуживания внешнего долга, отражающий способность государства оплачивать долги, составляет около 7-9% при "опасной" отметке 20%. Наконец, вполне соответствует норме соотношение объема задолженности и валютных резервов Китая (предельное соотношение 2:1), а также валютных резервов и годового объема импорта (предельное соотношение 4:1).

Безусловно, примечателен беспрецедентный рост валютных резервов страны, которые уступают теперь лишь Японии. Столь быстрый рост инвалютных запасов объясняется, с одной стороны, централизацией валютных поступлений в руках государства, с другой - внушительными достижениями КНР в развитии внешней торговли и иностранного капитала: увеличением экспортных поступлений, доходов от прямых и портфельных инвестиций, туризма, девальвацией юаня с введением в начале 1994 г. единого плавающего регулируемого курса, а также обязательной продажей валютной выручки банкам китайскими предприятиями и организациями в рамках реформы системы валютного регулирования.

При этом следует отметить, что значительный, на первый взгляд, объем валютных резервов Китая на деле не является таковым, принимая во внимание текущие потребности страны в импорте, прежде всего современной техники и технологии, платежи по обслуживанию внешнего долга, необходимые затраты государства по регулированию валютного курса, дотации аграрному сектору, предстоящую интеграцию Гонконга в КНР. Наконец, в ближайшие годы прогнозируется ослабление факторов роста валютных резервов.

Привлечение иностранного ссудного капитала в КНР в 1990-х годах стало важным компонентом, обеспечивающим проведение экономических реформ. Курс на активное привлечение ссудного капитала, безусловно, таит в себе внутреннюю противоречивость: с одной стороны, пополняет национальный фонд инвестиционных средств, укрепляет материально-техническую базу экономики, стимулирует производство, повышает качество продукции, но, с другой стороны, зачастую не отвечает потребностям национальной экономики, закрепляет одностороннюю "специализацию" страны (например, традиционную роль рынка сбыта и источника сырья), нерациональные, несбалансированные географическую и отраслевую структуры кредитования.

Однако Китаю, благодаря его гибкой, активной и осмотрительной селективной кредитной политике, прочным позициям в международных финансовых организациях, умелому варьированию видами кредитования в зависимости от изменений международной конъюнктуры, удалось заметно улучшить структуру привлекаемых кредитных ресурсов и смягчить условия их предоставления. Долгосрочное кредитование по линии международных финансовых организаций и межправительственных кредитов охватывает базовые отрасли промышленности - добычу сырья и полезных ископаемых, энергетику, машиностроение, химию, а также инфраструктуру, сопровождается технической, институциональной помощью, а краткосрочное - поддерживает текстильную промышленность, торговлю, сферу услуг.

Значительную диверсификацию претерпела география источников заимствования. Если в начале 1980-х годов более 85% займов и кредитов шло из Японии, Гонконга и небольшого числа других азиатских стран, то в настоящее время американский и западноевропейский ссудный капитал занял важное место в общей системе внешнего кредитования страны. Усилился также приток иностранного капитала в отсталые внутренние районы Китая.

Дальнейшие перспективы привлечения ссудного капитала будут определяться, с одной стороны, результатами экономических реформ, дальнейшим формированием инвестиционного климата, а с другой стороны - эффективностью использования привлекаемых средств, что предопределит своевременное обслуживание внешней задолженности по ссудам без негативного влияния на общее финансовое положение страны.

3 Возможность формирования свободных экономических зон в России

3.1 Российский опыт формирования свободных экономических зон

В российском законодательстве понятие «особые экономические зоны» идентифицируется с понятием «свободные экономические зоны», которые впервые были упомянуты в Законе 1991 г. «Об иностранных инвестициях в РСФСР», принятом в начале проведения экономических реформ, а ныне уже недействующем.

В Федеральном законе «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», принятом в 1995 году, предусматривалось, что «особый режим хозяйственной, в том числе внешнеторговой, деятельности на территории свободных экономических зон устанавливается федеральным законом о свободных экономических зонах, другими федеральными законами и иными правовыми актами Российской Федерации» (ст. 23).

В декабре 2003 г. был принят Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», который вступил в силу в июне 2004 г. – через шесть месяцев после его опубликования (за исключением ч. 4 ст. 45, касающейся бартерных сделок)[[4]](#footnote-4). В нем определение свободной экономической зоны повторяет формулировку, данную в ст. 23 Федерального закона «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности». Согласно ст. 42 Закона 2003 г. «особый режим хозяйственной, в том числе внешнеторговой, деятельности на территориях свободных экономических зон устанавливается федеральным законом о свободных экономических зонах». Такое постоянство в понимании этой категории позволяет предположить, что законодатель намеренно связывает понятие «свободная экономическая зона» с кругом отношений, возникающих в рамках внешнеторговой или связанной с ней деятельности. На это указывает и сфера применения Закона, где содержится такая норма. Согласно ст. 1 Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» 2003 г. определяет основы государственного регулирования внешнеторговой, а не какой-либо иной хозяйственной деятельности.

В литературе понятию «свободная экономическая зона» дается более широкое толкование. В учебнике по международному частному праву, например, данное понятие приводится в связи не с внешнеторговой, а с инвестиционной деятельностью. Следуя этому, «под свободными экономическими зонами в международной практике понимаются обособленные территории государств, на которых для решения конкретных экономических и иных задач создаются особые благоприятные условия для деятельности иностранных предприятий»[[5]](#footnote-5). Такое свободное толкование понятия «свободные экономические зоны» сильно отличается от легального определения, которое дается в законах о внешнеторговой деятельности. В научной литературе, например, под свободными экономическими зонами понимается не «особый режим» деятельности, как это предусматривалось в Федеральном законе «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» (ст. 23) и в Федеральном законе «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (ст. 42), а «обособленные территории государств, на которых для решения конкретных экономических и иных задач созданы благоприятные условия для деятельности иностранных предприятий»[[6]](#footnote-6).

Что же считать «свободной экономической зоной» - режим деятельности или территорию – на практике этот вопрос приобрел важное значение, так как именно из-за его нерешенности не были реализованы положения Федерального закона «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», предписывающие принятие федерального закона о свободных экономических зонах.

Нельзя не отметить востребованность закона об особом режиме хозяйственной деятельности. Законодательные органы испытывали достаточно сильное давление регионов, желающих иметь федеральные законы, касающиеся конкретных экономических территорий. Среди многочисленных предложений проектов законов лишь для немногих регионов был принят специальный закон. Одним из них стал Закон «Об особой экономической зоне Калининградской области» 1996 года. В отношении многих свободных экономических зон действуют нормативные акты в форме постановлений Правительства или указов Президента РФ. Что же касается закона о свободных экономических зонах вообще, то работа над его проектом все еще продолжалась.

Немаловажное значение среди особых условий хозяйствования в таких зонах имеет таможенный режим, что по содержанию регулирования ставит в один ряд понятия «свободная» и «особая» экономические зоны, определение которых дано в законодательстве о внешнеторговой деятельности[[7]](#footnote-7).

Прежде всего необходимо выяснить, являются ли свободные экономические зоны, используемые во внешнеторговой деятельности, и «образования с особыми экономическими условиями функционирования» – особые экономические зоны одной и той же категорией, или все-таки речь идет о двух различных правовых институтах, из которых один используется применительно к инвестиционной, а другой – к внешнеторговой деятельности.

Создание экономических зон с особым режимом хозяйствования, как правило, увязывается с задачей привлечения иностранных инвестиций. Это во многом связано с принятием в 1991 году в СССР и РСФСР Закона об иностранных инвестициях, который предполагал регулирование отношений, ранее не известных социалистическому способу хозяйствования. С помощью установления «особого хозяйственного режима» предполагалось привлекать иностранные инвестиции. Совпадение либерализации внешней торговли с принятием Закона об иностранных инвестициях привело к тому, что в понятии свободной экономической зоны были совмещены режим как внешнеторговой, так и инвестиционной деятельности.

После отмены первого в истории Российской Федерации Закона об иностранных инвестициях 1991 г. прекратили свое действие и нормы об «особых» условиях хозяйственной деятельности в рамках свободных экономических зон, которые содержались в этом Законе. В 1999 году после принятия Федерального закона «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» привлечение иностранных инвестиций предполагалось осуществлять иными способами. В соответствии с ним налоговые и таможенные льготы предполагается предоставлять в рамках «инвестиционных» и прежде всего «приоритетных инвестиционных» проектов, под которыми понимается «обоснование экономической целесообразности объемов и сроков осуществления прямых иностранных инвестиций» (ст. 2 Закона). Признание приоритетности такого инвестиционного проекта означает предоставление этому «образованию» особого режима.

Несмотря на существенное изменение условий привлечения иностранных инвестиций, категория свободных экономических зон продолжает использоваться и не только во внешнеторговом законодательстве, а в целом ряде нормативных актов, принятых в 1990 - 1991 гг. Содержание фактически утративших силу, но не отмененных нормативных актов оказывала свое влияние на работу над проектом федерального закона об особых экономических зонах, усиливая противоречие этого законопроекта действующему законодательству в области инвестиционной и внешнеторговой деятельности.

В 2004 году российское законодательство в области внешнеэкономических отношений переживает период активного развития. Внесены изменения в Федеральный закон от 13 октября 1995 г. «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности»[[8]](#footnote-8).

В декабре 2003 г. приняты Федеральные законы №164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», №165-ФЗ «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров». Обсуждаются и другие проекты законов, обеспечивающих применение правил ВТО. Политика привлечения иностранных инвестиций, определявшая принцип регулирования экономики России в начале 90-х годов, уступает место политике создания условий конкуренции между предпринимателями различных государств. Поставлен вопрос о переходе на концепцию конкуренции и в регулировании иностранных инвестиций[[9]](#footnote-9). Важные положения, с точки зрения понимания и толкования понятий «особая» и «свободная» экономические зоны, ввел новый Таможенный кодекс от 28 мая 2003 г., который, по оценке экспертов, соответствует нормам ВТО и международным правилам торговли и который вступил в силу с января 2004 года[[10]](#footnote-10).

Таможенный кодекс дает определение понятия «особая экономическая зона», которое следует учитывать при работе над проектом общего закона об особых экономических зонах. Он также ставит вопрос о легитимности действия законов и иных нормативных актов, регулирующих особые (свободные) экономические зоны в том понимании, в котором эти понятия применялись в законодательстве начала 90-х годов.

Согласно п. 3 ст. 2 ТК на территории Российской Федерации могут находиться создаваемые в соответствии с федеральными законами особые экономические зоны, являющиеся частью таможенной территории Российской Федерации. Это означает, что на территории особой экономической зоны применяются положения Таможенного кодекса РФ. Особенность «особой экономической зоны» состоит в том, что «товары, помещенные на территории особых экономических зон, рассматриваются как находящиеся вне таможенной территории Российской Федерации». Это предусмотрено «для целей применения таможенных пошлин, налогов, а также запретов и ограничений экономического характера, установленных законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, за исключением случаев, определяемых настоящим Кодексом и иными федеральными законами». Таким образом, Таможенный кодекс ограничивает содержание понятия «особая экономическая зона» вопросами применения таможенных пошлин, налогов, а также запретов и ограничений экономического характера, установленных законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, для товаров, помещенных на территорию особых экономических зон.

Из положения п. 3 ст. 2 Таможенного кодекса следует, что «товары, помещенные на территории особых экономических зон, рассматриваются как находящиеся вне таможенной территории». Это означает, что при помещении их на территорию особой экономической зоны не происходит «перемещения через таможенную границу». Такое перемещение происходит лишь в том случае, когда с территории особой экономической зоны товар перемещается на территорию Российской Федерации, находящуюся за границами особой экономической зоны.

Понятие особой экономической зоны, содержащееся в Таможенном кодексе, соответствует понятию «свободная зона» в практике международной торговли. Эта обычная практика создания «свободной зоны» включает в себя различные территории, как, например, «свободный склад», «свободный порт». Проводится также различие между торговыми и промышленными свободными зонами. В первых предполагается деятельность, направленная на сохранение товаров, и ограничивается обычными операциями по улучшению упаковки, приведению товаров в пригодное для продажи на рынке состояние, подготовке к отгрузке. Промышленные свободные зоны отличаются от торговых лишь числом предполагаемых операций с товарами, в них разрешаются операции по переработке товаров.

При перемещении через таможенную границу возможен выбор того или иного таможенного режима из числа предусмотренных Таможенным кодексом РФ. Перечень возможных режимов содержится в ст. 155 Кодекса. В нем выделяется группа под общим названием «экономические таможенные режимы», которая включает в себя: переработку на таможенной территории, переработку для внутреннего потребления, переработку вне таможенной территории, временный ввоз, таможенный склад, свободную таможенную зону (свободный склад). Различные сочетания указанных «экономических таможенных режимов» составляют содержание правового регулирования «особой экономической зоны», создаваемой на территории Российской Федерации для выполнения конкретных задач по развитию и расширению внешнеторговой деятельности. Согласно п. 2 ст. 155 Таможенного кодекса «таможенный режим свободной таможенной зоны (свободного склада) устанавливается в соответствии с законодательством Российской Федерации, регулирующим правоотношения по установлению и применению таможенного режима свободной таможенной зоны».

Одним из важных условий для «выживания» отечественного производителя в конкурентной борьбе с иностранными инвесторами (после того, как был открыт национальный рынок для иностранных инвесторов) стала система пользования привилегиями или льготами. Чтобы их получить, достаточно было создать коммерческую организацию с иностранными инвестициями. В получении льгот национальные предприниматели часто проявляли больше заинтересованности, чем иностранный инвестор, привыкший осуществлять свою деятельность на основе жесткого расчета и в рамках действующих законов. Создание свободной экономической зоны, рассчитанной на привлечение иностранных инвестиций, предполагало масштабное предоставление льгот в рамках ограниченных территорий, что само по себе выходило за рамки регулирования внешнеторговой деятельности. В основе предоставления таких льгот лежала норма ст. 41 о создании свободных экономических зон Закона об иностранных инвестициях, принятого в 1991 году и прекратившего уже свое действие. В условиях отсутствия общего закона о свободных экономических зонах были приняты федеральные законы об отдельных экономических зонах.

Для реализации задач, поставленных в Федеральной программе, нет необходимости принимать такой закон, тем более что само понятие «особая экономическая зона», согласно принятому Таможенному кодексу и международной практике регулирования внешнеторговой деятельности, имеет теперь вполне определенное значение, несовместимое с тем, которое вкладывают в него разработчики проекта. Эти задачи можно решить правовыми средствами, которые имеются в действующем законодательстве, прежде всего в Федеральных законах «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации», а также «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». В них содержатся положения об инвестиционных проектах, которые и должны быть положены в основание проекта федерального закона о правовых основах образований с особыми экономическими условиями функционирования[[11]](#footnote-11).

Таким образом, до 2005 года в регулировании и управлении экономической деятельностью происходили изменения, связанные с проведением административной реформы, а также с присоединением России к ВТО. Менялись нормы и правила в части осуществления управления рыночными отношениями. Основное внимание уделялось развитию гражданско-правовых форм, отношений между органами власти и предпринимателями. Все чаще поднимался вопрос о развитии «договорных форм инвестиций», к которым могут быть отнесены концессионные договоры.

Общей тенденцией в развитии экономического законодательства был поворот к рыночным методам управления. Он характеризуется тем, что законы строго определяют компетенцию регулирующих органов, ограничивая ее чисто управленческими функциями и оставляя за предпринимателями свободу осуществления своей деятельности в границах дозволенной, то есть добросовестной конкуренции. Новые правила управленческой деятельности, направленные на развитие конкуренции между участниками рыночных отношений, а также и сами требования к методам регулирования со стороны органов управления создаются под воздействием общих принципов международного сотрудничества, ориентированных на развитие рыночных отношений. Международные принципы экономического сотрудничества, определяемые международной торговой системой ВТО как правила конкуренции между государствами в их борьбе за рынки сбыта и источники сырья, не позволяют государственным органам, как федеральным, так и субъектов Федерации, создавать «особые условия хозяйствования» для отдельных участников рынка, в том числе и для предпринимателей, осуществляющих деятельность или зарегистрированных на территориях «особых экономических зон». В этих условиях вопрос о сохранении действия законов, постановлений Правительства РФ, иных нормативных актов, связанных с созданием территорий с особыми условиями хозяйствования, при отсутствии общего закона о таких территориях вызывал серьезные сомнения.

На протяжении длительного времени формирование на территории Российской Федерации ОЭЗ происходило при отсутствии на всех уровнях государственной власти единого четкого представления относительно того, какие зоны следует создавать и с какими целями они должны создаваться. Правовое регулирование осуществлялось главным образом на основе индивидуальных нормативных актов, имеющих различную юридическую силу. Общие вопросы, касающиеся режима ОЭЗ, находили отражение в распоряжениях и постановлениях Правительства, указах Президента РФ, международных договорах и других нормативных актах. Лишь деятельность в Калининградской области, а также ОЭЗ в Магаданской области были определены отдельными федеральными законами, в измененном виде сохранившими свое действие до сих пор. Как следствие - стало необходимо принятие базового закона, регламентирующего правовые условия создания и функционирования ОЭЗ.

Принятие Федерального закона «Об особых экономических зонах в Российской Федерации[[12]](#footnote-12)» и Федерального закона №117-ФЗ «О внесении изменений в некоторые законодательные акты в связи с принятием Федерального закона «Об особых экономических зонах в Российской Федерации[[13]](#footnote-13)» в июле 2005 г. открыло новый период встраивания подобных зон в российскую экономику. Ситуация с формированием ОЭЗ стала сейчас более понятной как в экономическом, так и в правовом отношении. Об этом свидетельствуют законодательная база, более продуманная целевая ориентация ОЭЗ, созданная система управления в виде Федерального агентства по особым экономическим зонам, введение формы конкурсного отбора проектов, развитие системы общественного контроля за использованием бюджетных ресурсов, с одной стороны, а с другой – недопущение силового давления органов власти на бизнес в рамках ОЭЗ.

Концептуально разработчики Закона РФ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» исходили из того, что создание ОЭЗ позволит обеспечить:

- дополнительное привлечение как иностранных, так и отечественных инвестиций в обрабатывающие сектора промышленности;

- стимулирование развития регионов, содействие в решении проблем выравнивания уровня их экономического развития;

- развитие высокотехнологичных отраслей промышленности и сферы услуг, содействие переводу российской экономики на инновационный путь развития;

- создание новых высококвалифицированных рабочих мест.

Федеральным законом «Об особых экономических зонах в РФ» были уточнены такие принципиальные моменты, как понятие особой экономической зоны, цели ее создания и допустимые для функционирования на территории Российской Федерации типы особых экономических зон, условия их создания и ликвидации, а также порядок управления особыми экономическими зонами и процедура их функционирования.

Особая экономическая зона - это «определяемая Правительством Российской Федерации часть территории Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности». В ОЭЗ действует особый налоговый, таможенный, лицензионный и визовый режимы. В Федеральном законе от 22 июля 2005 г. №116-ФЗ налогообложению резидентов посвящается гл. 8, состоящая из единственной ст. 36, гласящей: "Налогообложение резидентов особой экономической зоны осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах". Более подробно данного вопроса касается Федеральный закон от 22 июля 2005 г. №117-ФЗ "О внесении изменений в некоторые законодательные акты в связи с принятием Федерального закона "Об особых экономических зонах в Российской Федерации". Статья 1 данного Закона изменяет часть вторую Налогового кодекса РФ. Резидентам ОЭЗ предоставляются следующие основные льготы.

Режим свободной таможенной зоны на всей территории особой экономической зоны.

Гарантии инвесторам от неблагоприятного изменения законодательства Российской Федерации о налогах и сборах.

Освобождение от уплаты налога на имущество в течение пяти лет с момента постановки имущества на учет.

Освобождение от уплаты земельного налога сроком на пять лет с момента возникновения права собственности на предоставленный земельный участок.

Для резидентов технико-внедренческих зон снижена базовая ставка единого социального налога до 14% (против обычных 26%).

Резиденты промышленно-производственных зон получили право применять специальный коэффициент (до 2) к основной норме амортизации.

Кроме этого, депутаты Государственной Думы во втором чтении весенней сессии 2006 г. приняли законопроект "О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и статью 1 Федерального закона "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации", который дает возможность законами субъектов РФ устанавливать для организаций - резидентов ОЭЗ пониженную ставку налога на прибыль, подлежащего зачислению в бюджеты субъектов РФ. При этом размер указанной налоговой ставки не может быть ниже 13,5%.

Сложившаяся в России экономическая ситуация потребовала выработки собственных жестко прагматичных подходов к проблеме государственного регулирования процесса создания особых экономических зон (ОЭЗ), исходящих из конкретных задач реформирования и развития и использующих накопленный мировой опыт. При этом в процессе формирования новой концепции государственного регулирования процессов создания ОЭЗ необходимо было исходить из принципа оптимальной вариантности проработки всех проблем и средств их решения. К позитивным моментам принятия Федерального закона "Об особых экономических зонах в РФ" нужно отнести присутствие четкой, упорядоченной регламентации системы управления ОЭЗ.

Создание особых экономических зон на территории Российской Федерации является исключительной прерогативой федеральной власти, которая ранее реализовывалась путем принятия соответствующих нормативно-правовых актов законодательной и исполнительной власти (иногда в пакете по нескольким особым экономическим зонам), а сегодня осуществляется путем принятия индивидуальных постановлений Правительства Российской Федерации. Любые попытки такого рода деятельности, предпринимаемые на уровне субъектов Российской Федерации, противоречат действующему законодательству, хотя и имели место на раннем этапе формирования особых экономических зон. Процесс государственного регулирования создания ОЭЗ рассматривается на межгосударственном, региональном, а также «внутризональном» (в рамках конкретной ОЭЗ конкретного типа) уровнях. На каждом из этих уровней оно имеет свою специфику.

Заявка на создание ОЭЗ подается высшим исполнительно-распорядительным органом государственной власти субъекта РФ совместно с исполнительным органом муниципального образования в Правительство РФ. В ней указываются цели, назначение, порядок функционирования зоны, а также обоснование готовности и эффективности создания ОЭЗ для решения задач федерального, регионального и местного значения. Порядок оформления и подачи заявки на создание ОЭЗ, в том числе перечень документов, прилагающихся к заявке, определен соответствующим Постановлением Правительства РФ от 13 сентября 2005 г. №564 «Об утверждении правил оформления и подачи заявки на создание особой экономической зоны[[14]](#footnote-14)». Отбор заявок на создание ОЭЗ одного типа осуществляется на основе конкурсного отбора в соответствии с принятым Положением Правительства РФ "О проведении конкурса по отбору заявок на создание особых экономических зон[[15]](#footnote-15)". Решение о создании особых экономических зон принимается Правительством Российской Федерации на основании итогов конкурсного отбора заявок на создание ОЭЗ, поданных субъектами Российской Федерации совместно с муниципальными образованиями, на территориях которых предполагается создание этих зон.

В течение 30 дней с даты принятия Правительством Российской Федерации решения о создании ОЭЗ Правительство Российской Федерации, высший исполнительный орган государственной власти субъекта Российской Федерации, исполнительно-распорядительный орган муниципального образования, на территориях которых создается особая экономическая зона, заключают соглашение о создании ОЭЗ. В нем определяется соответствующий набор льгот и преференций для инвесторов, устанавливаются объемы и сроки финансирования создания инженерной и транспортной инфраструктур, а также комплекс мероприятий по разработке плана развития данной территории и порядок его финансирования, обязательства сторон и т.д.

В результате формирования такого порядка создания особых экономических зон предусматривается соревновательность территорий, а также принятие на себя субъектами Федерации и отдельными муниципальными образованиями определенных обязательств и нагрузки по созданию и обеспечению функционирования особой экономической зоны. Такое положение принципиально отличается от имевшего место ранее, когда отсутствовали четкие критерии выбора из числа территорий-претендентов на создание ОЭЗ, данные зоны создавались там, где местные власти могли пролоббировать свои интересы, а не там, где это было наиболее целесообразно с экономической точки зрения. Кроме того, принципиальным является тот момент, что до момента принятия рассматриваемого Закона деятельность субъектов Федерации и муниципалитетов по обустройству территории ОЭЗ не была обязательной.

Управление ОЭЗ Президент своим Указом возложил на новый орган государственной власти – Федеральное агентство по управлению ОЭЗ (РосОЭЗ), подведомственное Министерству экономического развития и торговли, и его территориальные органы. Многие положения Закона об ОЭЗ посвящены тем или иным вопросам администрирования ОЭЗ, взаимоотношений органов их управления с резидентами. В соответствии с Законом создается наблюдательный совет ОЭЗ, который будет координировать деятельность федеральных органов исполнительной власти, органов субъектов РФ, осуществлять контроль над расходованием бюджетных средств, формирование и утверждение перспективных планов их развития. В состав совета входят представители федерального органа исполнительной власти, призванного осуществлять функции по управлению ОЭЗ, органов исполнительной власти субъекта Федерации, на территории которого создается ОЭЗ, резидентов.

Ключевым положением рассматриваемого Закона стало то, что он легитимировал функционирование на территории Российской Федерации исключительно двух типов особых экономических зон, к которым относятся промышленно-производственные и технико-внедренческие особые экономические зоны. В первых будут размещаться крупные сборочные производства, во вторых будут заниматься научными разработками и внедрением инноваций в промышленность. Требования к территориальному охвату и содержанию территории особых экономических зон сформулированы значительно четче: промышленно-производственные площадью не более 20 кв. км; технико-внедренческие площадью не более 2 кв. км; ОЭЗ не могут быть расположены на территории нескольких муниципальных образований; территория ОЭЗ не должна включать в себя полностью территорию административно-территориального образования. Возможность и факт несоответствия данным требованиям предусмотрены сегодня для Калининградской области, где вся территория объявлена на сегодняшний день особой экономической зоной. Данная ОЭЗ отличается от иных, которые уже созданы или еще предстоит создать в соответствии с Федеральным законом от 22 июля 2005 г. №116-ФЗ, не только территориальным охватом, но и особенностями управления. В Калининградской особой экономической зоне администрация области одновременно выполняет функции администрации зоны.

Статус участника ОЭЗ присваивается на основании положений Федерального закона г. №116-ФЗ "Об особых экономических зонах в Российской Федерации". Резидентом особой экономической зоны признаются индивидуальный предприниматель или коммерческая организация, за исключением унитарного предприятия, зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации на территории муниципального образования, в границах которого расположена особая экономическая зона, и заключившие с органами управления особыми экономическими зонами соглашение о ведении промышленно-производственной или технико-внедренческой деятельности. Резидент особой экономической зоны не вправе иметь филиалы и представительства за пределами территории особой экономической зоны.

В целом создание подобных зон - это пример конструктивного взаимодействия между государством и бизнесом. С одной стороны, создается четко обозначенная система государственных стимулов для привлечения инвестиций как национальных, так и иностранных в ОЭЗ: налоговые и таможенные преференции, установленные Правительством; устранение административных барьеров в виде введения упрощенного порядка регистрации предприятий, ускоренной процедуры согласования и экспертизы проектов по принципу "единого окна"; создание инфраструктуры ОЭЗ за счет государственных средств. С другой стороны, за счет капитальных вложений резидентов ОЭЗ, комплексного внедрения новых технологий, передовых методов работы, инноваций ведения бизнеса комплексно решаются экономико-социальные проблемы как конкретного региона, так и страны в целом.

Принципиально важным моментом является то, что новый Закон предусматривает наличие определенных гарантий на случай неблагоприятного изменения федерального, регионального или местного законодательства о налогах и сборах и предполагает, что такие изменения не будут затрагивать деятельность резидентов особых экономических зон на период действия соглашений о ведении промышленно-производственной или технико-внедренческой деятельности. В случае досрочной ликвидации особой экономической зоны никаких гарантий ее резидентам данный Закон не предусматривает, хотя стоит заметить, что единственной причиной (за исключением причин отсутствия хотя бы одного заключенного соглашения на ведение деятельности и отсутствия хозяйственной деятельности как таковой), по которой может быть произведена ликвидация особой экономической зоны, является необходимость обеспечения обороноспособности и безопасности государства (п. 7 ст. 6). При этом срок функционирования особой экономической зоны устанавливается в размере 20 лет без возможности пролонгации. Таким образом, государство создает систему стимулов для инвесторов - участников ОЭЗ, связанных с ведением бизнеса на долгосрочную перспективу.

10 октября 2005 г. депутатами Государственной Думы внесен на рассмотрение в Государственную Думу ФС РФ и в Правительство России проект федерального закона "О внесении изменений в Федеральный закон от 22 июля 2005 г. N 116-ФЗ "Об особых экономических зонах в Российской Федерации" (в части создания и прекращения существования туристско-рекреационных особых экономических зон), который был подписан Президентом РФ 03.06.2006.

Российская Федерация обладает существенными ресурсами для развития туристско-рекреационной деятельности, не связанной с безвозвратным использованием природных ресурсов и обладающей большим экспертным потенциалом. Вовлечение данных ресурсов в хозяйственный оборот требует своей интенсификации, которая среди прочего может осуществляться путем создания особых зон туристско-рекреационного назначения (туристско-рекреационных особых экономических зон).

Туристско-рекреационная ОЭЗ - определяемая Правительством РФ часть территории РФ, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской туристско-рекреационной деятельности. Резидентом такой зоны признается индивидуальный предприниматель или коммерческая организация, за исключением унитарного предприятия, зарегистрированные в соответствии с законодательством РФ на территории муниципальных образований, в границах которых расположена ОЭЗ, прошедшая в установленном порядке конкурсный отбор и заключившая с органами управления ОЭЗ соглашение о ведении туристско-рекреационной деятельности. Определение туристско-рекреационной деятельности включает гораздо более широкий круг вопросов - субъектов туристской индустрии, санаторно-курортных организаций, иных юридических лиц и индивидуальных предпринимателей по строительству, реконструкции, эксплуатации объектов туристской индустрии, объектов курортного лечения и отдыха, использованию природных ресурсов, а также по оказанию услуг в области организации путешествий, отдыха и реабилитации граждан, лечения и профилактики заболеваний.

Создание государством специальных правовых, экономических, организационных механизмов функционирования ОЭЗ туристско-рекреационного типа позволит рационально использовать способность такого рода зон содействовать в привлечении иностранных и в стимулировании национальных инвестиций. Это положительно отразится на развитии предпринимательской деятельности, будет стимулировать достижение российских туристских центров и курортов международного уровня, раскрывать уникальный природно-рекреационный потенциал страны.

Общий порядок создания, механизм функционирования и управления ОЭЗ туристско-рекреационного типа по отношению к другим видам зон не меняются. Главные различия: на территории туристско-рекреационных зон буду производиться не товары, а услуги, которые несут в себе не только экономическое, но и социальное значение; промышленные и инновационные зоны должны находиться только в одном субъекте Федерации, а туристские зоны могут создаваться на территориях сразу нескольких муниципальных образований и даже субъектов Федерации, при этом площадь занимаемой территории не ограничена.

Россия имеет огромные территории, каждый регион имеет свою специфику, в том числе в уровне обеспечения инфраструктурой: транспортной, инженерной, газо-, электро-, водообеспечением. В Федеральном законе "Об особых экономических зонах в Российской Федерации" определено, что в бюджетах всех уровней - федеральном, региональном и муниципальном - закладываются средства на создание и развитие инфраструктуры ОЭЗ. Это особенно значимо для вновь создаваемых ОЭЗ туристско-рекреационного типа. Как показывает мировая практика, для подготовки рекреационных территорий к успешному участию в мировом турбизнесе нужна тщательная комплексная подготовка, которая заключается прежде всего в построении и развитии инфраструктуры. Такой подход позволит сделать предлагаемые территории значительно инвестиционно привлекательнее для представителей отечественного и иностранного бизнеса. В настоящее время строительство новых курортов, освоение пригородных заповедных зон происходит хаотично, без должной подготовки инфраструктуры местности, без разработанных генеральных планов развития территории. В результате многие из них утрачивают не только свою привлекательность, но и рекреационную значимость. В итоге, как правило, ухудшается экологическая ситуация в регионе и быстро иссякает поток туристов. С другой стороны, развитая инфраструктура увеличивает заинтересованность инвесторов в разработке и реализации инвестиционных проектов, что способствует развитию туристской отрасли как заданного региона, так и страны в целом.

Посредством реализации проектов функционирования ОЭЗ туристско-рекреационного типа будут решаться конкретные проблемы развития туризма как страны в целом, так и отдельно взятых регионов. Создание подобных зон может стать примером конструктивного взаимодействия между государством и бизнесом. С одной стороны, создается четко обозначенная система государственных стимулов для привлечения инвестиций как национальных, так и иностранных в ОЭЗ: налоговые и таможенные преференции, установленные Правительством; устранение административных барьеров в виде введения упрощенного порядка регистрации предприятий, ускоренной процедуры согласования и экспертизы проектов по принципу "единого окна"; создание инфраструктуры ОЭЗ за счет государственных средств. С другой стороны, за счет капитальных вложений резидентов ОЭЗ, комплексного внедрения новых технологий, передовых методов работы, инноваций ведения бизнеса будут комплексно решаться экономико-социальные проблемы конкретного туристско-рекреационного региона[[16]](#footnote-16).

3.2 Достижения и неудачи России в формировании свободных экономических зон

25 августа 2005 г. вступил в силу Федеральный закон от 22 июля 2005 г. N 116-ФЗ "Об особых экономических зонах в Российской Федерации" (далее - Закон об ОЭЗ), который имеет целью создание благоприятных условий для развития экономического и научного потенциала страны посредством создания особых экономических зон (далее - ОЭЗ).

Концептуально разработчики Закона об ОЭЗ исходили из того, что создание ОЭЗ позволит обеспечить:

- дополнительное привлечение отечественных и иностранных инвестиций в обрабатывающую промышленность;

- содействие выравниванию уровня экономического развития регионов;

- развитие высокотехнологичных отраслей промышленности и сферы услуг; содействие переводу российской экономики на инновационный путь развития;

- создание новых высококвалифицированных рабочих мест.

Возникает вопрос: насколько нормы Закона об ОЭЗ соответствуют его концепции?

В Законе об ОЭЗ под ОЭЗ понимается определяемая Правительством РФ часть территории Российской Федерации (государственной и таможенной), на которой действует особый режим ведения предпринимательской деятельности. Планируется создание двух типов ОЭЗ промышленно-производственных и технико-внедренческих ОЭЗ создаются на двадцать лет, и срок их существования продлению не подлежит. Возможно досрочное прекращение деятельности ОЭЗ по решению Правительства РФ.

Закон об ОЭЗ исходит из принципа ограниченности территории ОЭЗ, что обусловлено следующими причинами: во-первых, необходима значительная концентрация затрат на обустройство инфраструктуры ОЭЗ, во-вторых, чрезмерно большие размеры территорий ОЭЗ привели бы к снижению концентрации инвестиционных, трудовых и иных ресурсов. В связи с этим предусматривается создание промышленно-производственных зон на территориях площадью не более 20 кв. км, технико-внедренческих - на территориях площадью не более 2 кв. км.

На территории ОЭЗ не допускается добыча и переработка полезных ископаемых, ломопереработка, производство и переработка продукции черной и цветной металлургии (за исключением производства особо чистых металлов и сплавов, соединений и изделий из них, материалов для электроники), производство и переработка подакцизных товаров (за исключением легковых автомобилей и мотоциклов). Однако в Законе об ОЭЗ не указываются конкретные направления разрешенной или рекомендуемой предпринимательской деятельности, что объясняется отсутствием концепции промышленной политики России на перспективу.

Резиденты промышленно-производственной ОЭЗ вправе осуществлять на территории ОЭЗ только промышленно-производственную деятельность (производство и переработку товаров и их последующую реализацию). Это ограничение представляется нелогичным, так как многие промышленные предприятия имеют собственные службы по НИОКР. Неотъемлемым условием получения статуса резидента промышленно-производственной ОЭЗ является обязанность организации осуществить капитальные вложения в рублях в сумме, эквивалентной не менее 10 млн. евро (не включая нематериальные активы) по курсу Банка России на день представления в территориальный орган заявки на заключение соглашения о ведении промышленно-производственной деятельности, при этом сумма обязательных инвестиций в течение первого года должна составлять не менее 1 млн. евро. Исключение нематериальных активов представляется нелогичным, так как при надлежащей оценке объектов интеллектуальной собственности (патентов на изобретения и пр.) сумма вкладываемых средств у многих коммерческих организации может существенно возрасти.

Резиденты технико-внедренческих ОЭЗ вправе осуществлять только технико-внедренческую деятельность (создание и реализация научно-технической продукции, доведение ее до промышленного применения, включая изготовление, испытание и реализацию опытных партий, а также создание программных продуктов, систем сбора, обработки и передачи данных, систем распределенных вычислении и оказание услуг по их внедрению и обслуживанию). Для получения лицом статуса резидента технико-внедренческих ОЭЗ обязанность осуществить капитальные вложения не предусмотрена.

Лица, не являющиеся резидентами ОЭЗ, могут осуществлять на ее территории предпринимательскую деятельность в соответствии с законодательством РФ.

Для Закона об ОЭЗ характерны нормы не столько в духе экономического прагматизма, присущего рыночной экономике, сколько в русле нынешней общеполитической установки на приоритетное укрепление государственных начал в экономике. Так, создание инженерной и транспортной инфраструктуры в ОЭЗ осуществляется за счет средств бюджетов всех трех уровней.

Мировой практике известны два альтернативных метода создания ОЭЗ ("свободных зон", по международной терминологии) - "сверху" и "снизу". В первом случае свободные зоны создаются в соответствии с государственной программой и преимущественно на бюджетные средства, управляются ведомственной структурой и предусматривают разрешительный порядок осуществления частных инвестиции (Китай, частично Южная Корея). Во втором случае (он сегодня распространен в мире гораздо шире) свободной зоной управляет юридическое лицо в виде компании развития (частной или смешанной формы собственности), которая строит отношения с инвесторами на гражданско-правовой договорной основе, при заявительном (уведомительном) порядке инвестирования.

В Законе об ОЭЗ выбран первый подход - создание в России исключительно государственных ОЭЗ на государственной (муниципальной) земле и преимущественно на бюджетные средства. При этом возможность реализации инвестиционных проектов методом "снизу" (преимущественно за счет частных инвестиций) заведомо отвергается, что на практике не только не соответствует общемировым тенденциям, но и игнорирует сегодняшнюю ситуацию в России (напряженное состояние государственных финансов).

Принцип создания зон "сверху", в частности разрешительный порядок инвестирования, влечет за собой усложненную систему администрирования в ОЭЗ. Не случайно многие положения Закона об ОЭЗ посвящены тем или иным вопросам администрирования ОЭЗ, взаимоотношении органов их управления с резидентами.

Прерогативы законодательной власти передаются органам исполнительной власти с отстранением первой от участия в процессе принятия решений (в частности, в отношении расходования бюджетных средств). Все ключевые вопросы создания и функционирования ОЭЗ переведены в сферу правительственных постановлении и ведомственного регулирования.

Роль субъекта РФ совместно с муниципальными образованиями, на территории которых предполагается создание ОЭЗ, заключается в подаче в Правительство РФ заявки о создании ОЭЗ по установленной форме. В работе конкурсных комиссии представители субъектов РФ, муниципальных образовании и экономических операторов ОЭЗ (резидентов ОЭЗ и иных организации) не участвуют (п. 11 Положения о проведении конкурса по отбору заявок на создание особых экономических зон, утвержденного Постановлением Правительства РФ от 13 сентября 2005 г. N 563). Решение о создании ОЭЗ оформляется постановлением Правительства РФ.

При этом в условиях отсутствия концепции промышленной политики России на перспективу Правительство РФ будет определять возможный отраслевой набор для каждой конкретной ОЭЗ по своему усмотрению. Это означает, что в России на бюджетные средства может быть произвольно раскручен целый привилегированный сектор экономики, функционирующий в условиях льготного режима.

Примером являются итоги конкурса, проведенного 28 ноября 2005 г. Минэкономразвития России. Были поданы 73 заявки из 43 субъектов РФ. По результатам конкурса было решено создать 4 технико-внедренческих ОЭЗ (в г. Зеленограде (разработка микроэлектроники), г. Дубне (разработка ядерных и физических технологий), г. Санкт-Петербурге (разработка информационных технологий), г. Томске (разработка новых материалов) и 2 промышленно-производственных ОЭЗ (в Липецкой области (производство бытовой электротехники и мебели), Татарстане (производство автомобильных компонентов и высокотехнологичной продукции нефтехимического профиля).

Законом об ОЭЗ не предусмотрены подготовка и принятие федеральной программы создания и развития ОЭЗ. Предусматривается лишь заключение соглашений трех уровней исполнительной власти (Российской Федерации, субъекта РФ и муниципального образования, на территории которого создается ОЭЗ) об их допаевом участии в создании зоны. С выходом Постановления Правительства РФ о создании очередной ОЭЗ эти ветви власти начнут договариваться о том, кто и сколько ресурсов (земли, финансов, объектов недвижимости и пр.) выделит в распоряжение администрации зоны, какие передаст ей функции по управлению этими ресурсами и какие обязательства возьмет на себя каждая из этих ветвей власти для создания льготного режима. Результаты таких взаимных согласований и будут определять особенности хозяйственного режима каждой конкретной ОЭЗ.

Закон об ОЭЗ неправомерно совмещает сферы действия административного и гражданского права. Обычно органы исполнительной власти разных уровней не вступают между собой в отношения, предполагающие их гражданско-правовую имущественную ответственность. Эти отношения регулируются бюджетным законодательством, так как средства федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и бюджетов муниципальных образований, а также перераспределение бюджетных потоков подлежат строгому законодательному контролю.

Что касается администрации ОЭЗ, то ее деятельность регулируется все теми же несовместимыми нормами права. Она совмещает административный контроль над инвесторами с оказанием им платных договорных услуг (это относится, в частности, к аренде земельного участка, эксплуатации инфраструктуры и др.). Будучи государственным органом, она вынуждена одновременно брать на себя несвойственную такому органу функцию агента рынка - выступать в роли компании развития, которая заключает с инвесторами двусторонние контракты. Однако если при заявительном порядке осуществления инвестиций в зоне отношения сторон равноправны, то в данном случае администрация ОЭЗ контролирует другую сторону и при этом не несет имущественной ответственности по своим обязательствам.

Разработка и реализация единой государственной политики в отношении создания и функционирования ОЭЗ возлагается на специально уполномоченный федеральный орган исполнительной власти (Минэкономразвития России). Однако не указано, что с этой целью должна разрабатываться федеральная программа создания и функционирования ОЭЗ, а это необходимо с учетом тесной связи реализации указанной государственной политики с бюджетным процессом, находящимся в ведении законодательной власти.

Полномочия по управлению ОЭЗ возлагаются на федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный осуществлять функции по управлению ОЭЗ (Федеральное агентство по управлению особыми экономическими зонами), и его территориальные органы (далее - территориальный орган). Федеральное агентство по управлению особыми экономическими зонами наделено полномочиями по управлению, выдаче разрешений, контролю и надзору, но без участия в осуществлении и координации предпринимательской деятельности.

На такое участие уполномочивается наблюдательный совет ОЭЗ, который должен участвовать в том числе в рассмотрении и утверждении перспективных планов развития ОЭЗ. В его состав входят не только представители соответствующего федерального органа, но и представители исполнительного органа государственной власти субъекта РФ, представитель исполнительно-распорядительного органа муниципального образования а также представители экономических операторов в ОЭЗ (резидентов ОЭЗ и иных организации). Однако его полномочия по координации предпринимательской деятельности все же четко не определены и согласно Закону об ОЭЗ подлежат определению в положении о наблюдательном совете ОЭЗ, которое должно быть утверждено Правительством РФ.

Что касается специального административного режима в отношении резидентов ОЭЗ, Закон об ОЭЗ предусматривает лишь осуществление органами государственного контроля контрольных мероприятий в отношении резидентов ОЭЗ (за исключением таможенного и налогового контроля) исключительно в виде плановых комплексных проверок по согласованию с территориальным органом в течение срока, не превышающего 2 недель. При этом в Законе об ОЭЗ нечетко сформулировано понятие "плановая комплексная проверка". Неясно, идет ли речь о привлечении к проверке нескольких подразделений одного контрольного органа либо о проведении проверки несколькими контрольными органами.

Вместе с тем не предусмотрены такие из имеющихся в международной практике инструментов административного режима, как освобождение от оплаты тарифов (или льготное их применение), на услуги, установленные государственными монополями, применение преимущественных прав при участии в реализации государственных контрактов, льгот при уплате сборов и платежей любого рода, в частности льготных портовых сборов и тарифов за пользование электроэнергией, предоставление особых прав на пользование услугами телекоммуникационной связи.

Для стимулирования инвестиционной активности резидентов ОЭЗ им предоставляются, в частности, таможенные льготы. Так, непосредственно в Закон об ОЭЗ включены положения, устанавливающие в ОЭЗ таможенный режим свободной таможенной зоны (такие положения правильнее было бы включить в новый Таможенный кодекс РФ). Согласно этому режиму иностранные товары размещаются и используются в пределах территории ОЭЗ без уплаты таможенных пошлин, налогов, а также без применения к указанным товарам запретов и ограничений экономического характера, установленных в соответствии с законодательством о государственном регулировании внешнеторговой деятельности. Российские товары размещаются и используются на условиях, применяемых к вывозу в соответствии с таможенным режимом экспорта без уплаты вывозных таможенных пошлин, но с уплатой акциза.

При вывозе иностранных и российских товаров (продуктов их переработки), помещенных под таможенный режим свободной таможенной зоны, с территории ОЭЗ на остальную часть территории РФ таможенными органами взимаются подлежащие уплате таможенные пошлины и налоги в соответствии с законодательством РФ. При вывозе указанных выше товаров за пределы таможенной территории РФ ввозные таможенные пошлины, налоги не взимаются, а вывозные таможенные пошлины подлежат уплате в соответствии с таможенным режимом экспорта.

Для стимулирования инвестиционной активности резидентов ОЭЗ им предоставляются также налоговые льготы 25 августа 2005 г. вступил в силу Федеральный закон от 22 июля 2005 г. N 117-ФЗ "О внесении изменений в некоторые законодательные акты в связи с принятием Федерального закона "Об особых экономических зонах в Российской Федерации" (1 апреля 2006 г. вступила в силу ред. от 10 января 2006 г.), в соответствии с которым особенности налогообложения резидентов ОЭЗ закрепляются в Налоговом кодексе РФ исходя из следующего.

По единому социальному налогу для налогоплательщиков - организаций и индивидуальных предпринимателей, имеющих статус резидента технико-внедренческой ОЭЗ и производящих выплаты физическим лицам, работающим на территории технико-внедренческой ОЭЗ, применяются ставки в размере от 14% налоговой базы (при налоговой базе до 280000 руб.) до 57120 руб. плюс 2% с суммы, превышающей 600000 руб. (при налоговой базе, превышающей 600000 руб.).

По налогу на прибыль организаций:

а) организации - резиденты промышленно-производственных ОЭЗ вправе в отношении собственных основных средств применять к основной норме амортизации специальный коэффициент, но не выше 2;

б) расходы на НИОКР (в том числе не давшие положительного результата), произведенные организациями - резидентами технико-внедренческих ОЭЗ, признаются в том отчетном (налоговом) периоде, в котором они были осуществлены, в размере фактических затрат;

в) ограничение, заключающееся в том, что налогоплательщик вправе перенести на текущий налоговый период сумму полученного в предыдущем налоговом периоде убытка, однако совокупная сумма переносимого убытка ни в каком отчетном (налоговом) периоде не может превышать 30% налоговой базы по налогу на прибыль организаций, не применяется в отношении организаций - резидентов промышленно-производственных ОЭЗ.

По налогу на имущество организаций освобождаются от налогообложения организации - резиденты ОЭЗ в отношении имущества, учитываемого на балансе резидента ОЭЗ любого типа, в течение 5 лет с момента постановки имущества на учет.

По земельному налогу освобождаются от налогообложения организации - резиденты ОЭЗ сроком на 5 лет с момента возникновения права собственности на земельный участок, предоставленный резиденту ОЭЗ любого типа.

Общий вывод заключается в том, что при избранном подходе к созданию и функционированию ОЭЗ совокупные затраты бюджета и транзакционные издержки могут оказаться гораздо выше, чем их возможная инвестиционная отдача. По-видимому, более рациональным было бы создание сети частных промышленных свободных зон и научно-технических парков с минимальным административным контролем (как это предлагалось в проекте федерального закона "О свободных экономических зонах", подготовленном в Государственной Думе еще в 1995 г.).

Закон об ОЭЗ нуждается в концептуальной переработке, что на данном этапе едва ли возможно. Необходимо для этого накопить опыт (как положительный, так и отрицательный), после чего вернуться к вопросу о внесении в него возможных изменений[[17]](#footnote-17).

18 января 2007 г. на заседании Правительства Российской Федерации было принято решение о создании на территории страны семи туристско-рекреационных особых экономических зон. С точки зрения кабинета министров, наиболее привлекательными для туристов являются следующие регионы: Республики Бурятия и Алтай, Иркутская и Калининградская области, Алтайский, Краснодарский и Ставропольские края.

Очевидно, что данное событие символизирует начало периода активной государственной поддержки туристической индустрии, возведенной в ранг «локомотивов» развития регионов, а впоследствии и российской экономики в целом.

Вступившие в июле 2006 года в силу изменения в федеральный закон от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» добавили к уже существующим промышленно-производственным и технико-внедренческим типам особых экономических зон еще один – туристско-рекреационные. Основным мотивом их появления является стремление государства к форсированию темпов развития туристической индустрии и санаторно-курортной сферы. Инструментом достижения этой цели выбран механизм государственно-частного партнерства в виде создания особых экономических зон. Данный шаг является вполне логичным и экономически оправданным по ряду оснований.

Во-первых, ежегодное расширение масштабов и направлений мирового туризма все более подогревает интерес к поиску путей эффективного развития этой отрасли в России. Во-вторых, несмотря на положительную динамику развития, сфера туризма и отдыха до сих пор не стала высокодоходной индустрией и заметным источником прироста ВВП. По оценке Министерства экономического развития и торговли РФ, ее доля в ВВП страны в настоящее время не превышает 1,5%, в то время как в странах Европы аналогичный показатель достигает 5%. В-третьих, несмотря на отмечающееся в последние годы улучшение туристической привлекательности страны и увеличение масштабов въездного туризма, основной причиной, препятствующей дальнейшему ускорению темпов роста отрасли в условиях по-прежнему высокого рекреационного и санаторно-оздоровительного потенциала России, является именно нехватка инвестиций для строительства современной туристической инфраструктуры, отвечающей растущим требованиям российских и зарубежных граждан к качеству и доступности предоставляемых услуг.

В этой связи темпы развития туристической индустрии и экономики регионов во многом предопределяются эффективностью государственного регулирования и готовностью оказать активную поддержку бизнесу, в том числе - посредством инвестирования бюджетных средств в создание инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры отобранных туристско-рекреационных зон, на что, по предварительным расчетам, потребуется 44,54 млрд. рублей. Средства федерального бюджета планируется распределить между зонами следующим образом: туристско-рекреационная зона в Краснодарском крае — 12,9 млрд. рублей, в Республике Бурятия — 10 млрд. рублей, в Алтайском крае - 6,9 млрд. рублей, в Республике Алтай — 4,8 млрд. рублей, в Иркутской области — 2,56 млрд. рублей, в Ставропольском крае — 2,5 млрд. рублей, и, наконец, в Калининградской области -1,5 млрд. рублей. Всего же на развитие туристической деятельности в этих регионах правительство планирует привлечь порядка 325,2 млрд. рублей.

Ожидается, что данные меры должны уже к 2016 году обеспечить утроение потока туристов в страну, а к 2026 году создать в туристско-рекреационных зонах порядка 86 тыс. дополнительных рабочих мест. Несмотря на то, что общий порядок создания и механизм функционирования ОЭЗ остался без изменений, туристско-рекреационные зоны имеют определенные отличия от промышленно-производственных и технико-внедренческих. Во-первых, данный тип зон может создаваться на территории нескольких муниципальных образований. Во-вторых, в туристских зонах разрешается разработка полезных ископаемых, отнесенных к категории лечебных. Кроме того, в законе предусмотрена возможность создания таких зон на землях особо охраняемых территорий, оправданность чего с позиции экологии и охраны окружающей среды вызывает серьезные опасения.

И, наконец, в туристско-рекреационных ОЭЗ преимущественно оказываются услуги, которые несут в себе не только экономическое, но и социальное значение, в отличие от производства продукции и внедрения инноваций. Другими словами, туристско-рекреационная деятельность состоит в создании и развитии объектов туристической инфраструктуры и лечебно-оздоровительных комплексов, а также организации отдыха и лечебно-профилактической деятельности на основе использования лечебных природных ресурсов. Пока же основная специализация создаваемых туристско-рекреационных зон распределилась следующим образом: пляжный отдых предполагается активно развивать на черноморском побережье Краснодарского края и Куршской косе в Калининградской области, туризм и активный отдых – вокруг озера Байкал (Республика Бурятия и Иркутская область) и зоне Алтая (Алтайский край и Республика Алтай) посредством создания туристических кластеров, базирующихся на единой инфраструктурной системе, а лечение минеральными водами - в Ставропольском крае.

Таким образом, на территории семи субъектов РФ будут созданы «точки роста», которые в дальнейшем должны оказать стимулирующие воздействие на развитие бизнеса регионов и территории в целом. При этом создание туристско-рекреационных зон не только несет в себе положительный экономический эффект для региона в виде растущего объема инвестиций и стоимости оказываемых услуг, внедрения передовых технологий и современных методов управления, стимулирования развития территорий с низким промышленным потенциалом, но и имеет важное социальное значение вследствие увеличения числа рабочих мест и роста профессиональной образованности населения. К тому же, как показывает мировой опыт, прилегающие к зоне территории также начинают развиваться динамичней.

Итак, государство, реализуя механизм государственно-частного партнерства, возлагает на себя обязанности создания необходимой инженерной, транспортный и социальной инфраструктуры, а также предоставляет определенный набор льгот и преференций для инвесторов. Для стимулирования инвестиционной активности резидентов туристско-рекреационных зон устанавливаются следующие налоговые льготы:

· резиденты вправе: при расчете амортизации применять повышающий коэффициент 2; переносить убыток предыдущего налогового периода на текущий год в полном объеме; признавать расходы на НИОКР (в том числе не давшие положительного результата) в том отчетном (налоговом) периоде, в котором они были осуществлены, в размере фактических затрат; не платить в течение 5 лет налог на имущество с момента ввода его в эксплуатацию и земельный налог с момента возникновения права собственности;

· субъекты РФ вправе устанавливать для резидентов пониженную ставку налога на прибыль, подлежащего зачислению в региональные бюджеты, но не ниже 13,5%, и другие налоговые льготы.

Кроме этого, в течение срока действия соглашения в отношении резидентов не применяются нормативно-правовые акты, ухудшающие их положение как налогоплательщиков. Однако смысл создания особых экономических зон не следует сводить лишь к предоставлению освобождений от налогов. В зонах будет действовать целостная система стимулов, а потому к вышеперечисленным льготам добавятся упрощенным административным режимом (принцип «единого окна» при регистрации резидентов и возможность проведения инспекционных мероприятий – СЭС, противопожарная служба, торговая инспекция, инспекция по труду и т. д. - только в рамках плановой комплексной проверки, решение о которой будут принимать территориальный орган РосОЭЗ) и льготный порядок землепользования.

Успех развития туристических ОЭЗ в России во многом будет зависеть от того, насколько льготными на практике окажутся условия ведения бизнеса на этих территориях. И хотя первые результаты функционирования зон можно будет оценить лишь через 3-5 лет, что соответствует сроку окупаемости подавляющего большинства реализуемых в зонах инвестиционных проектов, основания для оптимизма есть уже сейчас.

В первую очередь это богатый положительный мировой опыт создания так называемых зон услуг, успешно развивающихся на территории стран Карибского бассейна, Кипра, Мальты и других государств с выраженной туристической ориентацией. Кроме того, по оценкам Всемирного совета по туризму и путешествиям ближайшее десятилетие станет крайне благоприятным для развития туристической отрасли в России, среднегодовые темпы роста инвестиций в туристский сектор которой будут составлять порядка 9,8%.

Необходимо также понимать, что отобранные туристско-рекреационные зоны перспективны лишь до тех пор, пока их отличает уникальные природно-географические и экологические условия. Большинство потенциальных зон располагаются на особо охраняемых природных территориях - национальных парках, заказниках, заповедниках и пр., где отсутствие транзитных дорог и крупных рекреационных объектов во многом предопределило их относительно благополучное экологическое состояния. Очевидно, что строительство туристической инфраструктуры и резкое увеличение числа отдыхающих внесет свои коррективы в имеющуюся там среду обитания. Поэтому при создании зон важно не допустить, чтобы принцип частного бизнеса "экономическое развитие и прибыль любой ценой" был принят на вооружение государством.

Напротив, создание ОЭЗ должно существенно снизить долю неорганизованного туризма и, как следствие, по возможности исключить нагрузку на природу.

Насколько оправданы высказанные прогнозы и опасения покажет время. В настоящий же момент руководители субъектов Российской Федерации прорабатывают и согласовывают с РосОЭЗ и Ростуризмом детальные планы действий по созданию туристско-рекреационных зон на 2007 год, а в скором времени планируется отобрать по конкурсу консультантов для разработки генеральных планов их развития. В течение 30 дней с момента принятия решения о создании зоны должны быть подписаны соглашения между Правительством РФ, высшими исполнительными органами государственной власти субъектов РФ и исполнительно-распорядительными органами муниципальных образований, на территории которых создаются ОЭЗ[[18]](#footnote-18).

3.3 Анализ причин неудачного формирования свободных экономических зон в России

Одно из перспективных направлений развития мировой экономики, и особенно российской, - создание и формирование свободных экономических зон (зон свободного предпринимательства), представляющих собой особый вид государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.

Ни в отечественной, ни в зарубежной литературе пока не утвердилась единая трактовка, и даже общепризнанное определение понятия «свободная экономическая зона» (далее - СЭЗ). В самой общей форме принято определять СЭЗ как обладающий выгодным экономико-географическим положением регион или часть страны, где устанавливается беспошлинный или льготный экспортно-импортный режим и достигается его некоторая торговая и валютно-финансовая обособленность от остальных регионов страны. Свободной экономической зоной может быть не только часть страны, но и вся (небольшая) страна в целом.

Свободные экономические зоны – это интернациональных экономические формирования. Они приобрели глобальный характер, охватив практически все страны мира и богатые, и бедные. С их помощью осуществляется весьма интенсивная интеграция целых регионов в систему мирохозяйственных связей, что в значительной степени способствует развитию экономики отдельных регионов. В сложившихся условиях, когда на внутренние инвестиции рассчитывать особенно не приходится наиболее реальным способом привлечения внешних инвестиций, в том числе и иностранного капитала, становится организация СЭЗ. Они способны привлекать крупные международные компании, использующие в производстве высокие технологии и ноу-хау, создавать новые и совместные предприятия. И что очень важно для развития отечественного бизнеса, создаются реальные экономические условия для вложения частного капитала коммерческих структур в экономику. В конечном итоге образование свободных экономических зон будет способствовать организации новых предприятий, увеличению занятости населения и уровня заработной платы, увеличению дополнительных налоговых поступлений в бюджет региона, страны, исчисляемых в десятках миллиардов долларов, обеспечению продовольственной безопасности как страны в целом, так и отдельных регионов[[19]](#footnote-19).

В странах со зрелой рыночной экономикой свободные зоны служат инструментом преимущественно региональной политики (подъем депрессивных территорий, выравнивание межрегиональных различий). В новых индустриальных станах Азии зональная политика является элементом промышленной и направлена на создание отраслевых анклавов экономического роста (преимущественно экспортных и научно-технических). В развивающихся странах Латинской Америки практика зонирования охватывает и внешнеэкономические, и региональные приоритеты. В Израиле курс на организацию свободных зон стал составной частью национальной стратегии развития.

Несмотря на то, что сегодня США не могут похвастаться обилием особых зон, моду на них в современной экономике ввели именно они, еще в 1934 году создавшие «зону внешней торговли» для поддержания вывоза собранных в этой стране автомобилей. И хотя сегодня само понятие «свободная зона» ассоциируется прежде всего с Китаем, велика роль и маленькой Ирландии, которая после Второй мировой войны именно с помощью особых зон вытаскивала себя из пучины кризиса. За 30 лет в этой стране появилось почти 60 зон. Ирландский опыт и стал основой для экспериментов в бесчисленном количестве стран[[20]](#footnote-20).

Но не случайно успех свободных зон связывают с Китаем. Несмотря на то, что он включился в гонку довольно поздно – в 1980 году, по объему инвестиций он обогнал все свободные экономические зоны в других странах. Глядя на Китай, другие страны породили феномен, когда создание особой зоны становится базой для рывка страны в целом. Однако в полной мере это удается почему-то только в Юго-Восточной Азии[[21]](#footnote-21).

В России опыт создания первых свободных экономических зон был отрицателен. К сожалению, он не дал ожидаемого эффекта ни в привлечении инвестиций, ни в качестве одного из инструментов развития депрессивных регионов РФ. М. В. Рубченко в своей статье свободные экономические зоны назвал «черными дырами», подчеркнув, что «свободные экономические зоны – это дефективный ребенок, обреченный на жалкое и бесславное существование»[[22]](#footnote-22).

Причин такого резкого провала было несколько. Рассмотрим основные из них.

Иностранные предприниматели обычно приглашаются в зону после того, как так создана необходимая инфраструктура. А капиталовложения в инфраструктуру составляют основную долю всех затрат, связанных с созданием и функционированием СЭЗ. Поэтому примерно 80% всех инвестиций в СЭЗ приходится на внутренние источники капиталовложений. В России же многие надеются покрыть основные первоначальные затраты за счет иностранных источников, что зарубежным предпринимателям просто непонятно.

Вторая ошибка, допускаемая при организации СЭЗ, - совершенно необоснованный расчет на крупные прибыли уже после двух-трех лет их функционирования. С особой осторожностью следует подходить к созданию СЭЗ в восточных районах страны, где и сроки строительства длиннее, и затраты выше, и среднее качество продукции ниже.

Кроме того, планка продукции (50%), что должна была быть поставляема на экспорт, была существенно завышена, т.к. на тот момент продукция России, которую можно было бы отнести к высокотехнологичной, составляла 1,5% экспорта страны.

Попытки создания СЭЗ в границах целых областей и краев не могли увенчаться успехом. За дело взялись неграмотно, одержимые только одним желанием – получить иностранные инвестиции, или инвестиции из федерального бюджета, обеспечить себе льготы и привилегии за счет остальных регионов. Совершенно не учитывалось, что при этом целая область или край должны быть практически исключены из единого таможенного пространства России.

Еще одной серьезной причиной провала первых экономических зон России – это высокая степень коррупции.

Таким образом, слабыми сторонами особых экономических зон первого поколения в России можно отнести: увлечение гигантскими масштабами территории, грандиозность производственных планов и инвестиционных ожиданий, нечеткость механизма предоставления льгот предпринимателям, сложность в ряде случаев экологических проблем. Нельзя не отметить и стремление местной администрации ограничить свободу трансграничного перемещения товаров. В частности, речь идет о Калининградской области, где через неделю после принятия федерального закона о создании зоны местная администрация «продавила» постановление правительства РФ о резком ограничении импорта большого перечня товаров на территорию области.

Одна из главных причина была в том, что многие аспекты деятельности этих зон и их резидентов не были четко отрегулированы в законодательстве. Результат этого известен: почти все зоны, по сути, были внутренними оффшорами, а их резиденты не вели экономической деятельности, направленной на развитие регионов, где была зарегистрирована та ли иная особая экономическая зона.

3.4 Анализ возможностей формирования свободных экономических зон в России

На сегодняшний день ситуация изменилась. Вступивший в действие в 2005 году Федеральный закон «Об особых экономических зонах в РФ» позволил создавать качественно другие ОЭЗ с целью развития обрабатывающих и высокотехнологичных отраслей российской экономики, транспортной инфраструктуры.

Законом было определено два вида ОЭЗ – технико-внедренческие и промышленно-производственные.

С целью снижения административной нагрузки на субъекты экономической деятельности особых экономических зон предусмотрен механизм, обеспечивающий реализацию принципа «одного окна». Его суть в том, чтобы инвестор по всем или по большинству вопросов взаимодействовал с как можно меньшим числом органов власти. Реализация этого ключевого для ОЭЗ принципа будет осуществлена путем делегирования ряда полномочий Федеральному агентству по управлению особыми экономическим зонами.

Первый и единственный пока конкурс по отбору заявок на создание в России особых экономических зон промышленно-производственного типа проводился на основании Федерального закона от 22 июля 2005 года. Претендентами на создание ОЭЗ выступили 43 региона. 28 ноября 2005 года конкурсная комиссия по отбору заявок во главе с министром экономического развития и торговли РФ Германом Грефом назвала двух победителей – Липецкую область (г. Липецк) и Республику Татарстан (г. Елабуга). В январе 2006 года состоялась официальное открытие особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Липецк».

В регионах, выигравших первый конкурс на создание зон, уже началось строительство объектов инфраструктуры за счет местных бюджетов. В РосОЭЗ рассчитывают, что до конца 2007 года инфраструктура зон на 40-50 процентов будет построена. В целом государственные затраты из федеральных и региональных бюджетов на обустройство ОЭЗ за два года составят примерно 46 миллиардов рублей. В принципе в идеале соотношение федеральных и региональных средств должно быть 50 на 50, но для слабых субъектов соотношения может быть 70 на 30. Окупаемость бюджетных вложений прогнозируется в 5-7 лет – в зависимости от наполняемости зон резидентами. По оценке минэкономразвития, за двадцать лет функционирования только первых двух промышленно-производственных зон страна получит дополнительно 50 миллиардов рублей инвестиций и примерно 20 тысяч новых рабочих мест. Для сравнения, за это же время технико-внедренческие зоны принесут консолидированному бюджету более 180 миллиардов рублей, а экономике страны 50 тысячи дополнительных рабочих мест.

Однако уже сейчас понятно, что закладка и успешное развитие особых экономических зон чревато для регионов не только выгодами, но и новыми проблемами, прежде всего в виде структурных диспропорций. Иными словами, «льготная» территория ОЭЗ, монополизируя инвестиции, существенную часть бюджетных средств, другие ресурсы (в первую очередь, в силу разницы в оплате труда – наиболее квалифицированные кадры региона), рискует обречь тем самым остальные его части на стагнацию и прозябание. Пока нет гарантии, что зона обладая узаконенными конкурентными преимуществами, не приведет к банкротству и свертыванию каких-то «внешних» предприятий, не поставит подножку местному малому и среднему бизнесу. Получается, что с созданием ОЭЗ возрастает риск искажения конкурентной среды в экономике, поскольку в зонах возможно будет производиться товары, аналоги которых уже выпускаются в стране. Поэтому приоритетом для ОЭЗ должна является продукция, предназначенная на экспорт, а для резидентов – почетная обязанность бороться за место на мировом рынке.

Иными словами, свободная экономическая зона не является панацеей, и факт ее создания еще не говорит о том, что регион, в котором она появилась, автоматически вырвется вперед. Нужно учесть и соблюсти слишком много условий, чтобы случилось так. Пока Россия выглядит молодым членом «экономически свободного сообщества» и ей нужно быть готовой к тому, что данная попытка может быть не вполне успешной.

Елабуга (Татарстан) – это одна из немногих особых экономических зон, где местные власти, не дожидаясь из центра, начали строить инфраструктуру.

ОЭЗ привлекают все большее внимание не только чиновников, спрос на особый режим ОЭЗ растет и со стороны инвесторов - как российских, так и иностранных. Так, по данным Ъ, в Елабужскую зону планирует войти "Северсталь-авто" с проектом по производству автокомпонентов и сборке автомобилей. Впрочем, пока еще не очень понятно, насколько успешными смогут стать ОЭЗ в России, хотя, как признают и эксперты, и чиновники, без реализации этого проекта экономический прорыв России вряд ли возможен.

Создание особых экономических зон (ОЭЗ) в России происходит ударными темпами - правительство видит в них один из основных инструментов создания новой экономики. Многие эксперты считают этот проект очень рискованным, однако, похоже, альтернативы ему у России нет: именно таким путем шло большинство стран, совершивших экономический прорыв в области высоких технологий. Сейчас необходимо разработать четкие правила деятельности таких зон и обеспечить им достаточно высокую скорость развития.

С момента принятия федерального закона "Об особых экономических зонах (ОЭЗ) в РФ" прошло меньше двух лет – президент Владимир Путин подписал его в июле 2005 года. За это время чиновники успели отобрать восемь площадок, на территории которых будут созданы две промышленно-производственные и четыре технико-внедренческие зоны, распределить 8 млрд руб. из федерального бюджета, которые будут потрачены на инфраструктуру зон, и даже придумать, как финансировать строительство в ОЭЗ, минуя Федеральное казначейство. Управлять бюджетными деньгами будет созданное в апреле 2006 года ОАО "Особые экономические зоны", которое полностью принадлежит государству. Руководитель Федерального агентства по управлению ОЭЗ (РосОЭЗ) Юрий Жданов рассчитывает, что до конца 2007 года 40-50% инфраструктуры зон уже будут построены.

В том, чтобы зоны заработали как можно раньше, заинтересованы не только федеральные чиновники. В шести регионах, которые выиграли первый конкурс на создание особых зон, уже началось строительство инфраструктуры за деньги местных бюджетов. Кроме того, региональные власти сами выступили с инициативой освободить будущих резидентов ОЭЗ от местных налогов не на пять лет, как предусматривается федеральным законом, а на десять.

Одним словом, создание ОЭЗ в России происходит форсированными темпами: правительство возлагает на них чрезвычайно большие надежды. Выступая 16 мая 2006 года на I Международном форуме "Особые экономические зоны в РФ. Инвестиционный фонд России", вице-премьер Александр Жуков в очередной раз заявил, что "ОЭЗ являются инструментом осуществления основного приоритета экономической политики - развития интеллектуальных отраслей экономики". Кроме того, по оценкам Минэкономразвития, за 20 лет существования промышленно-производственных зон только в Елабуге и Липецкой области Россия дополнительно получит 50 млрд руб. инвестиций и порядка 20 тыс. новых рабочих мест. В тоже время в МЭРТе рассчитывают, что технико-внедренческие зоны принесут консолидированному бюджету более 180 млрд руб., а экономике - 52 тыс. дополнительных рабочих мест. По словам Юрия Жданова, проекты первых резидентов ОЭЗ начнут окупаться через два-три года. Затраты государства при этом тоже весьма значительны. Тем не менее гарантии того, что проект ОЭЗ в России будут однозначно успешным, не могут дать ни в правительстве, ни в экспертных кругах.

Эксперты предупреждают, что успех программы создания ОЭЗ в России напрямую зависит от того, в какой степени в локализованных особых зонах удастся создать экономическую систему, максимально приближенную к идеальной - с четкими правилами игры, минимальными бюрократическими издержками и максимально конкурентной средой, что сделало бы инвестиционный климат в зонах наиболее благоприятным. "Свободные экономические зоны имели очень большое значение на раннем этапе развития экономики Китая. Они были очень важны, когда в стране существовала высокая степень неопределенности для инвесторов, - отмечает эксперт Economist Intelligence Unit Дункан Иннес-Кер. - В изолированных зонах компании чувствовали, что их инвестиции в большей безопасности".

В МЭРТе уже предпринимаются попытки оценить, насколько издержки резидентов технико-внедренческих и промышленно-производственных зон будут ниже, чем у аналогичных компаний вне ОЭЗ. Предварительные оценки показывают, что в ОЭЗ они будут меньше примерно на 30%, а основное снижение издержек происходит за счет инвестиций государства в инфраструктуру зон - порядка 10%. Налоговые же льготы, которые считают главным стимулом для резидентов ОЭЗ, составляют 5% из 30% общего снижения издержек.

Налоговые льготы (особенно сниженная ставка ЕСН) прежде всего важны для высокотехнологичных компаний - резидентов технико-внедренческих зон. Их основной ресурс и, соответственно, статья затрат - люди. Важно отметить, что чиновники РосОЭЗ обещают максимально оградить резидентов ОЭЗ от общения со своими коллегами и решать все проблемы в режиме "одного окна". Решением практически всех проблем займется территориальный орган РосОЭЗ. Более того, в каждой зоне будет создан наблюдательный совет, в который войдут чиновники и представители резидентов. "Председателями наблюдательного совета стали первые или вторые лица в регионе, - отметил в разговоре с корреспондентом Ъ глава РосОЭЗ Юрий Жданов, - а они в силах решить почти все проблемы". Кроме того, по словам господина Жданова, в каждом территориальном органе будет открыта горячая телефонная линия, по которой "можно будет рассказывать о проступках моих подчиненных".

Но, как оказалось, федеральные чиновники намерены защищать не только резидентов зон от "внешней" экономики, но и наоборот. По словам министра экономического развития Германа Грефа, уже создан консультативный совет по промышленно-производственным зонам, который должен следить за тем, чтобы льготники "не искажали конкурентную среду в экономике". Ведь в промышленно-производственных зонах зачастую будут производиться товары, аналоги которых уже производятся в России, - эксперты считают, что для таких зон приоритетом должен стать экспорт.

Юридическая конструкция, которая позволяет открывать в России ОЭЗ, в настоящий момент уже не настолько важна и в целом устраивает значительную часть инвесторов, а вот нюансы конкретной реализации проекта ОЭЗ, напротив, являются определяющими. Островки новой экономики в России строятся из старой - и при создании ОЭЗ по старым правилам пытаются играть не только российские чиновники и компании, но и потенциальные участники ОЭЗ из-за пределов России.

Показательным выглядит пример финской компании Technopolis, специализирующейся на строительстве и эксплуатации технопарков. В октябре 2005 года президент Technopolis Перти Хусконен и губернатор Петербурга Валентина Матвиенко подписали меморандум. В соответствии с ним финская фирма должна была построить на территории технико-внедренческой зоны в Санкт-Петербурге технопарк площадью 200 тыс. кв. м и стоимостью $200 млн. Но в РосОЭЗ сочли, что требования, которые выдвигает Technopolis, завышены. Руководитель РосОЭЗ рассказал Ъ, что кроме 200 тыс. кв. м, где Technopolis предполагал построить технопарк, компания требует дополнительно 10 га земли. При этом финские специалисты по ОЭЗ выставляют условие: компания готова привлекать в ОЭЗ резидентов из Финляндии лишь в том случае, если строить технопарк будет Technopolis.

Впрочем, у проблемы согласований документов и проектов в российских ведомствах, необходимых для резидентов ОЭЗ, есть и другой аспект: для крупных иностранных инвесторов время может быть гораздо важнее преференций, которые дают зоны. Корейская компания Hyundai, которая намеревалась стать резидентом промышленно-производственной зоны в Татарстане, приняла решение не ждать открытия ОЭЗ в Елабуге. Для менеджмента компании оказалось более важным как можно скорее выйти на российский рынок: было принято решение уже сейчас начать строить завод недалеко от Елабужской ОЭЗ.

В условиях инвестиционного бума в России программа создания ОЭЗ должна реализовываться достаточно динамично: в отличие от Hyundai, отказавшейся от преимуществ ОЭЗ в пользу greenfield-проекта, многие инвесторы предпочтут в случае проблем с российскими ОЭЗ работать с ОЭЗ в других регионах.

Председатель экспертной комиссии по технико-внедренческим зонам при Минэкономразвития Иван Бортник считает, что в ОЭЗ должны быть созданы "зеленые коридоры" для согласований и регистрации проектов

О перспективах ТВЗ можно сказать лишь следующее: все зависит от нас самих. Правительство создало льготные условия в ОЭЗ, грех ими не воспользоваться. Сейчас сложно оценивать намерения резидентов и качество реализуемого ими инновационного потенциала - в России пока есть всего один резидент ТВЗ в Томске. Это "Томскнефтехим" с проектом производства катализаторов полимеризации так называемого сверхмолекулярного полиэтилена. Этот проект, как предполагается, позволит России избавиться от "катализаторной зависимости" - для такого рода производств наших катализаторов сегодня практически нет. Остальные проекты комментировать рано. Дело в том, что для компаний пока нет смысла торопиться со статусом резидента ОЭЗ, когда еще нет возможности располагать производство в самой зоне. Хотя процесс создания технико-внедренческих зон развивается очень быстро, площади, которые можно было бы сдавать в аренду предприятиям-резидентам, в большинстве случаев еще не построены. "Томскнефтехиму" проще - он будет располагаться в ОЭЗ на своих собственных площадях. Надо просто поскорее успеть создать в ТВЗ промышленные площадки, тогда можно говорить о том, кто в них придет или не придет.

Заключение

Особые экономические зоны бывают двух типов:

1) промышленно-производственные, где осуществляется деятельность по производству и (или) промышленной обработке товаров (продукции) и их реализация;

2) технико-внедренческие, резиденты которых осваивают высокие технологии, в том числе занимаются созданием и реализацией научно-технической продукции, доведением ее до промышленного применения.

В зависимости от типа особой экономической зоны различается и круг лиц, которые вправе осуществлять предпринимательскую деятельность на этой территории в качестве резидентов. Резидентами особых экономических зон могут быть коммерческие организации, за исключением унитарных предприятий, при соблюдении следующих условий. Коммерческая организация должна быть зарегистрирована на территории муниципального образования, в границах которого расположена особая экономическая зона. Она должна заключить с органами управления особыми экономическими зонами соглашение о ведении промышленно-производственной деятельности. Индивидуальные предприниматели могут быть резидентами только технико-внедренческих особых экономических зон (ст. 9 Закона об особых экономических зонах).

Коммерческой организацией признается юридическое лицо, преследующее извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности, созданное в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий (ст. 50 ГК РФ). Унитарные предприятия исключены из числа лиц, которые вправе осуществлять хозяйственную деятельность на территориях особых экономических зон в качестве резидентов, поскольку не являются собственниками закрепленного за ними имущества и не могут им распоряжаться.

Иностранные юридические лица не могут быть резидентами особых экономических зон, поскольку в Законе об особых экономических зонах содержится требование о регистрации коммерческой организации в соответствии с законодательством России. Вложение иностранного капитала в объекты предпринимательской деятельности на территории особой экономической зоны может осуществляться посредством создания коммерческих организаций с иностранными инвестициями, т.е. российской коммерческой организации, в состав участников которой входит иностранный инвестор.

Требование государственной регистрации юридического лица содержится в ст. 51 ГК РФ, в которой установлено, что юридическое лицо считается созданным с момента его государственной регистрации. Место нахождения юридического лица определяется местом его государственной регистрации (п. 2 ст. 54). Таким образом, чтобы стать резидентом особой экономической зоны, коммерческая организация должна иметь место нахождения на территории особой экономической зоны, на которой будет осуществлять деятельность в качестве ее резидента.

Но сможет ли филиал или представительство коммерческой организации, зарегистрированные на территории промышленно-производственной особой экономической зоны, воспользоваться льготами, преимуществами и гарантиями, составляющими особый режим предпринимательской деятельности? Ответ на этот вопрос содержится в самом понятии резидента особой экономической зоны как коммерческой организации. Филиал, представительство являются не юридическим лицом, а обособленными его подразделениями, расположенными вне места его нахождения (ст. 55 ГК РФ), а следовательно, не являются коммерческими организациями и не могут стать резидентами особой экономической зоны.

Во избежание превращения особых экономических зон в офшорные зоны установлен запрет на создание их резидентами филиалов и представительств за пределами территорий особых экономических зон (п. 4 ст. 10 Закона об особых экономических зонах).

Круг хозяйствующих субъектов, которые признаются резидентами технико-внедренческих особых экономических зон, намного шире. Резидентами этих зон могут быть, помимо коммерческих организаций, индивидуальные предприниматели, как граждане России, так и иностранные граждане и лица без гражданства. Государственная регистрация индивидуального предпринимателя осуществляется по месту его жительства. Следовательно, учитывая требование о регистрации резидента на территории особой экономической зоны, индивидуальный предприниматель должен проживать (постоянно или преимущественно) на территории технико-внедренческой особой экономической зоны, на которой собирается осуществлять предпринимательскую деятельность.

В российской истории начала 1990-х годов в целях обеспечения ускоренного социально-экономического развития, создания благоприятных условий для привлечения иностранного капитала и технологий, совершенствования передовых форм хозяйствования в условиях перехода к рыночной экономике предпринимались попытки создать зоны со специальным режимом осуществления предпринимательской деятельности - свободные экономические зоны. Правовое регулирование создания и функционирования этих зон осуществлялось не законом, а подзаконными актами, что не смогло обеспечить надлежащий уровень правовой защиты инвестиций. Это привело к тому, что свободные экономические зоны трансформировались в офшоры. Компании регистрировались на территории свободной экономической зоны, пользовались предоставляемыми им привилегиями, а деятельность свою осуществляли за ее пределами. В результате цели, поставленные при создании этих зон, не были достигнуты.

Чтобы избежать использования особых экономических зон как средства оптимизации налогообложения, Законом об особых экономических зонах установлено требование об обязательном заключении резидентом особой экономической зоны соглашения о ведении промышленно-производственной или технико-внедренческой деятельности.

В обязанности резидента промышленно-производственной особой экономической зоны согласно соглашению входит ведение на этой территории промышленно-производственной деятельности в течение всего срока действия соглашения и осуществления капитальных вложений в объеме, предусмотренном соглашением, но не менее 10 млн. евро. Капитальные вложения в размере не менее 1 млн. евро должны быть осуществлены резидентом в течение года с момента заключения соглашения. В обязанности органов управления особыми экономическими зонами входит заключение с резидентом договора аренды земельного участка, необходимого для ведения промышленно-производственной деятельности.

По условиям соглашения о ведении технико-внедренческой деятельности в обязанности резидента входит осуществление технико-внедренческой деятельности на территории особой экономической зоны в течение всего срока действия соглашения, а в обязанности органов управления особыми экономическими зонами - заключение с резидентом договора аренды государственного и (или) муниципального имущества, расположенного на территории этой зоны. Требований к объему инвестиций, осуществляемых резидентом технико-внедренческих особых экономических зон, закон не предъявляет.

Для приобретения статуса резидента особой экономической зоны хозяйствующим субъектам необходимо пройти регистрацию в реестре резидентов особых экономических зон. Регистрацию юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в качестве резидентов особой экономической зоны и ведение реестра резидентов этих зон осуществляют органы управления особыми экономическими зонами. Они регистрируют лицо в течение 3 дней со дня подписания с ним соглашения о ведении промышленно-производственной или технико-внедренческой деятельности. В подтверждение произведенной регистрации выдается свидетельство установленного образца.

Регистрация в качестве резидента особой экономической зоны носит формальный характер и не должна требовать от хозяйствующего субъекта совершения каких-либо дополнительных действий или представления дополнительных документов, за исключением тех, которые необходимы для заключения соглашения о ведении промышленно-производственной или технико-внедренческой деятельности.

Нормы Закона об особых экономических зонах о ведении реестра резидентов особых экономических зон, по-видимому, должны получить продолжение в подзаконных нормативных правовых актах. В них должны быть установлены требования к содержанию реестра, порядок предоставления информации из него, объем сведений, сообщаемых налоговым и таможенным органам, урегулированы другие вопросы.

Статус резидента особой экономической зоны присваивается коммерческой организации или индивидуальному предпринимателю с момента внесения записи в реестр резидентов особых экономических зон (п. 3 ст. 9 Закона об особых экономических зонах). Это положение Закона имеет принципиальное значение, поскольку именно с момента приобретения статуса резидента особой экономической зоны лицо вправе использовать льготы и преимущества, вытекающие из особого режима ведения предпринимательской деятельности.

Органы управления особыми экономическими зонами в течение дня, следующего за днем регистрации резидента особой экономической зоны, обязаны проинформировать налоговые и таможенные органы о регистрации и представить им копию соглашения о ведении промышленно-производственной или технико-внедренческой деятельности.

Таким образом, круг хозяйственных субъектов, которые могут претендовать на звание резидента особой экономической зоны и использование особого режима предпринимательской деятельности, ограничен. Возможно, такие меры позволят значительно сократить опасность злоупотребления благоприятным правовым режимом, создаваемым на территориях особых экономических зон.

Обсуждая проблемы экономического развития России, эксперты нередко обращаются к опыту Китая. При этом упоминается быстрый экономический рост на протяжении 25 лет (8-10% ежегодно) и отдельные факторы, которые ему способствуют. Это:

1. Низкий уровень налогов и государственных расходов (13-15% ВВП).

2. Низкий уровень социальных расходов в бюджете.

3. Открытость экономики вступившего в ВТО Китая.

4. Использование как одного из ключевых инструментов развития особых экономических зон.

Вполне очевидно, что каждый из этих факторов вносит определенный вклад в экономический рост. Относительно величины налогов приведем пример с налогом на прибыль. Так, до последнего времени размер ставки налога на прибыль китайских корпораций составлял около 33%. Однако налог составляет 17%, если речь идет об иностранной корпорации.

Что мы можем использовать из китайского опыта?

1. Снижение налогового бремени. Причем это снижение правильно проводить в двух направлениях:

а) Снижение общероссийских налогов.

б) Предоставление налоговых льгот иностранным инвесторам, делающим инвестиции. Например, в Китае инвестора на 4 года полностью освобождают от всех налогов, а на следующие 2 года - предоставляют частичное освобождение. (Если у нас дать на 4 года освобождение от налогов - мы будем просто завалены инвестициями).

2. Создание особых экономических зон, предоставляющих инвесторам налоговые и таможенные льготы в виде:

- свободных экономических зон;

- зон свободной торговли;

- технопарков;

где проводить эксперименты по либерализации экономики и увеличению инвестиционной привлекательности.

Особые зоны в Китае, расположенные в прибрежных провинциях - это и есть тот Китай, который активно растет, и про который активно пишут. По сути, особые экономические зоны - пример проведения либеральной макроэкономической политики на ограниченной территории в условиях, когда либеральную программу по политическим или экономическим причинам нельзя реализовать в масштабах страны.

3. Введение фиксированных цен на сырье, энергоресурсы, транспорт (особенно железнодорожный).

В Китае первоначально ввели три типа цен:

1) На сырье, на транспорт и связь были установлены фиксированные цены.

2) На ряд продукции и услуг установили плавающие цены, которые могут быть увеличены или уменьшены на 20% от цен, установленных государством.

3) При этом на многие товары были установлены свободные рыночные цены.

Со временем все больше групп товаров и услуг переходили на третий тип цен. У нас же если металлурги поднимут цены на 100%, то Аэрофлот сделает цены на билеты 1400$ вместо 400$. Это сейчас огромный тормоз для России.

4. Проведение экспериментов и реформ в отдельном районе, регионе. И постепенное распространение успешных начинаний в России.

5. Перейти на постепенное формирование рынка в России. Сначала необходимо сформировать рынок товаров, а затем уже рынок оборудования и средств производства. Мы ввели таможенную пошлину на оборудование и тормознули развитие собственного товарного производства. Яркий пример: за последние полгода в московском регионе закрылось 7 текстильных фабрик. В заключение хочу сказать, что Китай показывает нам интересный пример двадцатилетних поступательных реформ, из которого мы можем взять для себя много полезных идей и применить их в своей стране, в реформе нашей экономики.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. N 164-ФЗ "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности" // РГ. 2003. 18 дек.
2. Федеральный закон Российской Федерации от 22.07.2005 №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (в ред. Федерального закона от 18.12.2006 №232-ФЗ) // Российская газета, №162, 27.07.2005.
3. Федеральный закон Российской Федерации от 22.07.2005 №117-ФЗ «О внесении изменений в некоторые законодательные акты в связи с принятием Федерального закона «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» // Российская газета, №162, 27.07.2005.
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 13.09.2005 №564 «Об утверждении правил оформления и подачи заявки на создание особой экономической зоны» (в ред. Постановления Правительства РФ от 31.07.2006 №471) // Собрание законодательства РФ, 19.09.2005, №38, ст. 3822.
5. Постановление Правительства Российской Федерации от 13.09.2005 №563 «Об утверждении Положения о проведении конкурса по отбору заявок на создание особых экономических зон» (в ред. Постановления Правительства РФ от 31.07.2006 №471) // Собрание законодательства РФ, 19.09.2005, №38, ст. 3821.
6. Авдокушин Е. Международные экономические отношения. М., 2005.
7. Барзыкина Е.Ю., Силагадзе И.Р. Административно-правовое регулирование создания, функционирования и прекращения существования особых экономических зон в Российской Федерации // Туризм: право и экономика, 2006, №3.
8. Бахрамов Ю.М., Глухов В.В. Организация внешнеэкономической деятельности. Особенности менеджмента: Учебное пособие. – Серия «учебники для вузов. Специальная литература». – СПб.: Издательство «Лань», 2000
9. Богуславский М.М. Международное частное право. Изд. 5-е. М.: Юрист, 2004.
10. Васильев С. Особые экономические зоны по китайскому образцу // Бизнес-адвокат, 2006, №8.
11. Витчевский В. Торговая, таможенная и промышленная политика России.-С-Пб.1909г.
12. Вишняков В.Г. Особые экономические зоны: правовые проблемы и пути развития // Журнал российского права. 2003. №1
13. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. – - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996
14. Грачёв Ю.Н. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешнеторговых операций. Учебно-практическое пособие. Библиотека журнала «Внешнеэкономический бюллетень» – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000
15. Грищенко Н.Б. Основы страховой деятельности: Учебное пособие. Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2001
16. Давлеткильдинова Р.С., Былынь В.Р., Целыковская Н.П. Международные отношения: Текст лекций/СПбГУАП. СПб., 2001
17. Ден В.Э. Положение России в мировом хозяйстве. Петроград 1922 г.
18. Доронина Н.Г. Особые экономические зоны» во внешнеэкономической деятельности // «Журнал российского права», №6, 2004
19. Доронина Н.Г., Семилютина Н.Г. Обзор законодательства об иностранных инвестициях // Право и экономика. 2003. №4
20. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. Пер. с англ., 6-е изд. – М.: «Дело ЛТД», 1994
21. Егиазарова В.В. Изменения, внесенные в Таможенный Кодекс Российской Федерации Федеральным Законом от 11.11.2004 №139-ФЗ
22. Ивченко В.В., Самойлова Л.Б. Свободные экономические зоны в зарубежных странах и России. – Калининград: Янтарный сказ, 1999. – 167 с.
23. Исторический опыт протекционистской таможенной политики России 1877-1913 гг. Учебное пособие/С. Д. Калашников, М.
24. Киреев А. Международная экономика. Ч. первая. - М.: Международные отношения, 1999
25. Кисловский Ю. Г. История таможни государства Российского. М. 1995.
26. Князева Н.В. Перспективный экономический проект // Человек и труд, 2006, №3.
27. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика / Пер. с англ. - М.: Юнити, 1997
28. Ледяева С.В. Движение иностранных инвестиций. Хабаровск, 2000
29. Марков Л.Н. Очерки по истории таможенной службы. Иркутск. 1987 г.
30. Мисаревич Н.В. Правовое регулирование экономического сотрудничества государств. Гродно: ГрГУ, 2006.
31. О социально-экономическом развитии и торгово-экономических отношениях государств – участников Содружества в I полугодии 2004 года. Доклад исполнительного комитета Содружества Независимых Государств. Москва – 2004 г
32. Плотников А.Ю. Международные посреднические операции // Практика международного бизнеса. №7 – 2003
33. Пшеничнов В.А. Внешнеэкономическая деятельность и таможенное дело в России В начале 20 века// Теория , методология и практика таможенного дела : сборник научных трудов / под ред. М.Н. Блинова ч.1 1996 г.
34. Пшеничнов В.А. Внешнеэкономическая деятельность и развитие таможенного дела в период НЭПа (1921 –1928 г.г.).
35. Российское таможенное право . Учебник для вузов Под ред. Б.Н. Габричидзе. М.1997.
36. Рубченко М.В. Точки роста или черные дыры // Эксперт, 2000, №28.
37. Савин В.А. Нужны ли в России свободные экономические зоны // Мировая экономика и международные экономические отношения. 2000, №3.
38. Сидоренко В.И. Проблемы и перспективы развития свободных экономических зон в России // Международный сельскохозяйственный журнал, 2005, №5.
39. Соболев М. Международный лизинг и налоговое планирование // «Директор-инфо» № 23'2002
40. Фомичёв В.И. Международная торговля: Учебник. − М.: ИНФРА – М, 1998

Приложения

Рис. 1. Взаимодействие свободных экономических зон и фаз экономического цикла

Рис. 2 – Развитие СЭЗ в мире

Рис. 3. СЭЗ Китая. Источник: Я.С.Друзик. Свободные экономические зоны, Мн:2000, с. 144

1. Мисаревич Н.В. Правовое регулирование экономического сотрудничества государств. Гродно: ГрГУ, 2006. [↑](#footnote-ref-1)
2. Авдокушин Е. Международные экономические отношения. М., 2005. [↑](#footnote-ref-2)
3. Ивченко В.В., Самойлова Л.Б. Свободные экономические зоны в зарубежных странах и России. – Калининград: Янтарный сказ, 1999. – 167 с. [↑](#footnote-ref-3)
4. Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. N 164-ФЗ "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности" // РГ. 2003. 18 дек. [↑](#footnote-ref-4)
5. Богуславский М.М. Международное частное право. Изд. 5-е. М.: Юрист, 2004. [↑](#footnote-ref-5)
6. Там же [↑](#footnote-ref-6)
7. Вишняков В.Г. Особые экономические зоны: правовые проблемы и пути развития // Журнал российского права. 2003. N 1 [↑](#footnote-ref-7)
8. СЗ РФ. 1995. N 42. Ст. 3923 [↑](#footnote-ref-8)
9. Доронина Н.Г., Семилютина Н.Г. Обзор законодательства об иностранных инвестициях // Право и экономика. 2003. N 4 [↑](#footnote-ref-9)
10. СЗ РФ. 2003. N 22. Ст. 2066. Об оценке Таможенного кодекса и спорах о его применении см.: Коммерсант. 2003. 30 сент [↑](#footnote-ref-10)
11. Доронина Н.Г. «Особые экономические зоны» во внешнеэкономической деятельности // «Журнал российского права», №6, 2004 [↑](#footnote-ref-11)
12. Федеральный закон Российской Федерации от 22.07.2005 №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (в ред. Федерального закона от 18.12.2006 №232-ФЗ) // Российская газета, №162, 27.07.2005. [↑](#footnote-ref-12)
13. Федеральный закон Российской Федерации от 22.07.2005 №117-ФЗ «О внесении изменений в некоторые законодательные акты в связи с принятием Федерального закона «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» // Российская газета, №162, 27.07.2005. [↑](#footnote-ref-13)
14. Постановление Правительства Российской Федерации от 13.09.2005 №564 «Об утверждении правил оформления и подачи заявки на создание особой экономической зоны» (в ред. Постановления Правительства РФ от 31.07.2006 №471) // Собрание законодательства РФ, 19.09.2005, №38, ст. 3822. [↑](#footnote-ref-14)
15. Постановление Правительства Российской Федерации от 13.09.2005 №563 «Об утверждении Положения о проведении конкурса по отбору заявок на создание особых экономических зон» (в ред. Постановления Правительства РФ от 31.07.2006 №471) // Собрание законодательства РФ, 19.09.2005, №38, ст. 3821. [↑](#footnote-ref-15)
16. Барзыкина Е.Ю., Силагадзе И.Р. Административно-правовое регулирование создания, функционирования и прекращения существования особых экономических зон в Российской Федерации // Туризм: право и экономика, 2006, №3. [↑](#footnote-ref-16)
17. Васильев С. Особые экономические зоны по китайскому образцу // Бизнес-адвокат, 2006, №8. [↑](#footnote-ref-17)
18. Соколов И.А. Особенности развития особых экономических зон в РФ // Экономико-политическая ситуация в России. М.: Институт экономики переходного периода, 2007. [↑](#footnote-ref-18)
19. Сидоренко В.И. Проблемы и перспективы развития свободных экономических зон в России // Международный сельскохозяйственный журнал, 2005, №5. [↑](#footnote-ref-19)
20. Князева Н.В. Перспективный экономический проект // Человек и труд, 2006, №3. [↑](#footnote-ref-20)
21. Савин В.А. Нужны ли в России свободные экономические зоны // Мировая экономика и международные экономические отношения. 2000, №3. [↑](#footnote-ref-21)
22. Рубченко М.В. Точки роста или черные дыры // Эксперт, 2000, №28. [↑](#footnote-ref-22)