##

## Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н.Ельцина».

Факультет экономики и управления

Кафедра «Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия»

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

по дисциплине: «Мировая экономика»

на тему: **«Место и роль особых экономических зон в развитии мирового хозяйства»**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Студент |  | Солтыс Д.С. |
| гр. ЭУ-290101 | дата, подпись |  |
|  |  |  |
| Руководитель |  | Гольдберг Д.А. |
| старший преподаватель | дата, подпись |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

Екатеринбург

2010

СОДЕРЖАНИЕ

[\_Toc280465077](#_Toc280465077)

[ВВЕДЕНИЕ 3](#_Toc280465078)

1.[ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН 3](#_Toc280465079)

[1.1. Понятие и сущность ОЭЗ 3](#_Toc280465080)

[1.2. Предпосылки и цели создания ОЭЗ 3](#_Toc280465081)

[1.3. Формы ОЭЗ 3](#_Toc280465082)

[1.4. Классификация конкурентных преимуществ ОЭЗ 3](#_Toc280465083)7

2. [ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В СТРАНАХ МИРА 3](#_Toc280465084)

[2.1. ОЭЗ в Великобритании 3](#_Toc280465085)

[2.2. ОЭЗ в Италии 3](#_Toc280465086)

[2.3. ОЭЗ в Китае 3](#_Toc280465087)

[3. ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В РОССИИ 3](#_Toc280465088)

[3.1. Переходная экономика и ОЭЗ 3](#_Toc280465089)

[3.2. Контроль функционирования ОЭЗ 3](#_Toc280465090)

[3.3. Эффективность функционирования ОЭЗ и рост ВВП 3](#_Toc280465091)

[3.4. ОЭЗ и рынок труда 3](#_Toc280465092)

[3.5. Сравнение особых экономических зон России и КНР 3](#_Toc280465093)

[ЗАКЛЮЧЕНИЕ 3](#_Toc280465094)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ  [3](#_Toc280465095)

ПРИЛОЖЕНИЕ  [60](#_Toc280465096)

ВВЕДЕНИЕ

Получение, использование и распределение созданных материальных благ требуют обмена ими не только на личностном, внутристрановом уровне, но также и на межстрановом. Необходимость осуществления обменных операций между странами обусловила формирование международных экономических отношений как отдельной экономической категории, а также привела к интенсивному развитию межстранового разделения труда и, соответственно, укреплению взаимосвязей в области торговли, движения капитала, научных и технологических знаний, рабочей силы, информации. Можно с уверенностью говорить о том, что международное разделение труда и международные экономические отношения при их рациональном и правильном использовании могут быть обоюдовыгодными для всех участников.

Одним из важных звеньев в реализации принципов открытой экономики является создание особых (свободных) экономических зон. Их функционирование связывается с либерализацией и активизацией внешнеэкономической деятельности. Экономика особых экономических зон имеет высокую степень открытости внешнему миру, а таможенный, налоговый и инвестиционный режим благоприятен для внешних и внутренних инвестиций.

Создание свободных экономических зон является сравнительно новым и перспективным направлением в экономической политике России. Во многих странах мира они зарекомендовали себя эффективным механизмом привлечения иностранного капитала, что особенно важно для России, остро нуждающейся в инвестициях для проведения экономических преобразований. Именно этим и определяется актуальность выбранной темы.

В основу концепции создания ОЭЗ в России был положен международный опыт организации и развития этих территориальных образований с особым налоговым и таможенным режимом, а также совместные разработки отечественных и зарубежных специалистов.

Особые экономические зоны являются относительно новым явлением для правовой системы Российской Федерации. Следует отметить, что создание и развитие особых экономических зон является одним из приоритетных направлений государственной инвестиционной политики, где могут быть апробированы новые механизмы управления экономикой, возможности привлечения инвестиций в развитие приоритетных отраслей и производств, определяющих инновационный, ресурсосберегающий, социально-ориентированный характер экономики.

Цельданной работы: выявить особенности функционирования особых экономических зон.

В связи с этим можно выделить следующие задачи:

 – изучение теоретических основ особых экономических зон;

 – рассмотрение практики функционирования особых экономических зон в некоторых странах мира;

 – анализ деятельности особых экономических зон на территории Российской Федерации.

Кроме того, данная работа поможет научиться работать с литературой, выработать умение применять теоретические знания для объяснения реальных экономических процессов и явлений.

В первой части работы будут рассмотрены теоретические основы понятия «особые экономические зоны», классификация, принципы особых экономических зон и некоторые другие вопросы.

Вторая часть направлена на выявление особенностей организации и функционирования особых зон в странах мира.

Третья часть посвящена рассмотрению деятельности и анализу итогов функционирования ОЭЗ на территории нашего государства. Кроме того, в ней представлено сравнение деятельности ОЭЗ в России и КНР.

Для написания данной курсовой работы использовались печатные периодические издания, книжные издания, интернет-ресурсы.

1. ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН

## Понятие и сущность ОЭЗ

Экономика как наука использует широкий спектр методов научного познания. При изучении экономической жизни людей, их групп и всего общества возможны, разумны и необходимы экономические эксперименты, хотя далеко не всегда можно предвидеть все вероятные результаты этих экспериментов.

Экономический эксперимент — это искусственное воспроизведение экономического явления или процесса с целью его изучения в наиболее благоприятных условиях и дальнейшего практического применения[[1]](#footnote-1).

Экспериментальная экономика – сравнительно новая наука, интенсивно развивающаяся с начала 1980-х годов. В основе методологии экспериментальной экономики лежит использование экспериментальных методов для проверки обоснованности экономических теорий и исследования рыночных механизмов. Экономические эксперименты позволяют получить представление о типичном поведении экономических агентов в контролируемых условиях. Одно из преимуществ такого метода — возможность четко сформулировать стоящий перед испытуемым выбор модели поведения в данной экономической ситуации, вычленяя интересующие исследователя элементы этого выбора из всего многообразия рассмотрений, стоящих перед экономическим агентом в реальной ситуации[[2]](#footnote-2).

Именно к разряду экономических экспериментов можно отнести создание особых экономических зон.

Итак, особая (свободная) экономическая зона — это территория, на которой устанавливаются особый режим и особые льготные условия хозяйственной деятельности иностранных инвесторов и предприятий с иностранными инвестициями, а также отечественных предприятий и граждан. Иными словами, она являет собой анклав[[3]](#footnote-3), где осуществляется выборочное сокращение государственного вмешательства в экономические процессы, т.е. составляет обособленную часть национального экономического пространства, на которой применяется определенная система льгот, не используемая на других территориях данного государства.

Любая ОЭЗ независимо от места ее расположения и цели создания остается неотъемлемой частью государственной территории со всеми вытекающими отсюда последствиями. Суверенитет государства, на территории которого создается зона, и осуществление его суверенных прав при этом не затрагиваются. Имеется в виду, что ОЭЗ — хозяйственные, а не политические образования, государственная власть в них осуществляется органами власти и управления. Распространено ошибочное мнение, будто при создании зон какая-то часть государственной территории будет сдаваться в аренду, даже продаваться иностранным государствам или фирмам.

Но дело в том, что, когда в экономической литературе применительно к зонам говорится об анклавах, данный термин имеет не тот смысл, в котором он употребляется в государственно-правовой и международно-правовой литературе. Здесь речь идет именно об особой, чисто экономической зоне, продолжающей оставаться в пределах государства.

Специальное законодательство, регулирующее деятельность хозяйствующих субъектов в ОЭЗ, охватывает следующий круг вопросов: таможенное регулирование, налогообложение, лицензирование, визовое оформление, банковскую деятельность, имущественные и залоговые отношения (в том числе – касающиеся прав собственности на землю), предоставление концессий, управление свободной зоной. Определенную специфику в ОЭЗ могут иметь также акты трудового и социального законодательства[[4]](#footnote-4).

Хочется отметить следующие характерные черты особых экономических зон[[5]](#footnote-5):

а) Применение различных видов льгот и стимулов, в том числе:

 – внешнеторговых (снижение или отмену экспортно-импортных пошлин, упрощенный порядок осуществления внешнеторговых операций);

 – фискальных, связанных с налоговым стимулированием конкретных видов деятельности. Льготы могут затрагивать налоговую базу (прибыль или доход, стоимость имущества и т.д.), отдельные ее компоненты (амортизационные отчисления, издержки на заработную плату, НИОКР и транспорт), уровень налоговых ставок, вопросы постоянного или временного освобождения от налогообложения;

 – финансовых, включающих различные формы субсидий, предоставляемых как в прямом виде – за счет бюджетных средств и преференциальных государственных кредитов, так и косвенно – в виде установления низких цен на коммунальные услуги, снижения арендной платы за пользование земельными участками и т.п.

 – административных, упрощающих процедуры регистрации предприятий, режима въезда-выезда иностранных граждан.

В результате применения льгот норма прибыли в ОЭЗ составляет 30-35%, а иногда и больше: например, транснациональные компании получают в азиатских ОЭЗ в среднем 40% прибыли в год. Существенно сокращаются (в 2-3 раза), сроки окупаемости капитальных вложений (считается нормальным для ОЭЗ, когда эти сроки не превышают 3-3,5 года).

б) наличие локальной, относительно обособленной системы управления зоной, наделенной правом принимать самостоятельные решения в широком экономическом спектре;

в) всесторонняя поддержка со стороны центральной государственной власти.

Создание ОЭЗ – действенное направление развития экономики отдельных территорий и регионов, ориентированное, как правило, на решение конкретных приоритетных экономических задач, реализацию стратегических программ и проектов. При этом, как показывает практика, система льгот, устанавливаемых в ОЭЗ, в достаточной степени индивидуальна и тесно связана с реализуемыми на ее территории программами. Согласно мировому хозяйственному опыту, первоначальные цели и задачи, декларированные при создании ОЭЗ, почти всегда не совпадают с тем, что происходит в результате фактического развития.

## 1.2. Предпосылки и цели создания ОЭЗ

Анализ опыта многих стран, где были созданы свободные зоны, позволяет выявить ряд важнейших предпосылок их организации и развития, игнорирование которых приведет либо к полному провалу проектов ОЭЗ, либо к неудовлетворительным результатам их деятельности[[6]](#footnote-6).

1. Благоприятное географическое положение на пересечении важнейших транспортных сетей. ОЭЗ почти никогда не создаются в глу­бинных регионах крупных стран, отделенных от транспортных комму­никаций международного или общенационального значения.

2. Наличие на территории будущей зоны инфраструктуры, которая должна обладать преимуществами по сравнению с инфраструктурой страны – потенциального инвестора. Сюда относятся такие связанные с инфраструктурой объекты, как водо- и энергоснабжение, возможность подключения к современным системам телекоммуникаций и т.д.

3. Наличие благоприятной социальной инфраструктуры, в том чис­ле соответствующих современным стандартам жилых помещений, школ, учреждений здравоохранения, культуры и др.

4. Относительно дешевая и в то же время высококвалифицированная рабочая сила.

5. Достаточно высокий уровень обеспечения банковскими и другими финансовыми услугами; доступная связь с международными финансовыми центрами и рынками.

6. Благоприятная для промышленного производства среда, созда­ваемая предоставлением различных услуг, например, в области обслу­живания и ремонта оборудования и поставки комплектующих изделий.

7. Отсутствие административно-бюрократических препятствий для создания новых предприятий, в том числе с участием иностранного ка­питала.

8. Развитая и устойчивая правовая база; развитие ОЭЗ должно ос­новываться на твердо установленном и четком законе, а не на постоян­но меняющихся решениях органов местной власти. Закон об ОЭЗ должен включить подробный раздел о льготах, предоставление которых для импорта является первым стандартным правилом любойзоны; вторым стандартным правилом является освобождение от экспортных налогов, пошлин и т.д.

9. Создание администрации зоны, которая должна быть наделена широкими полномочиями и обязательствами.

10. Общаяполитическая стабильность в стране.

Мировая практика организации и функционирования ОЭЗ свидетельствует о том, что они создаются для достижения разнообраз­ных целей[[7]](#footnote-7).

1. Более глубокое включение стран в процесс развития мировой торговли. Речь идет об увеличении выпуска конкурентоспособной продук­ции на экспорт и обеспечении таким путем роста валютных поступлений. И эта логика вполне понятна. Если страна по ка­ким-либо причинам не может обеспечить широкое открытие экономики для иностранного предпринимательского капитала или прибегнуть к стимулированию экспортной экспансии, то она в состоянии это сделать в рамках ОЭЗ, когда ее правитель­ство имеет возможность создать более благоприятный инвести­ционный климат для иностранных вкладчиков.

2. Насыщение внутреннего рынка заинтересованной страны высококачественной продукцией, в первую очередь импортозамещающими товарами. Для достижения этой цели на анклавной территории с помощью иностранного капитала организуется импортозамещающее производство.

3. Более глубокое включение в мировую торговлю не только по производ­ственной линии, но и в области туризма, культуры и в санатор­но-курортной сфере, что, впрочем, также ведет к увеличению валютных поступлений.

4. Обеспечение ускоренного внедрения в производство оте­чественных и иностранных научно-технических разработок с дальнейшим использованием их результатов во всей националь­ной экономике страны.

5. Для развивающихся стран обучение и подготовка квали­фицированных рабочих, инженеров, хозяйственных и управлен­ческих кадров.

6. Стимулирование экономического развития какой-либо территории или конкретной отрасли производства. Например, в США и Великобритании специальные экономические зоны соз­давались в начале 80-х годов для оживления мелкого и среднего бизнеса в депрессивных районах. На этих территориях предпри­нимателям предоставлялась большая, чем в других местах стра­ны, свобода хозяйственной деятельности и заметные финансо­вые льготы. Эти программы стимулирования не имели специ­альной ориентации на привлечение иностранного капитала.

С той же целью превращения ранее отсталых регионов в динамично развивающиеся проходила организация особых экономических зон в слаборазвитых государствах. Но здесь, в отличие от промышленно развитых стран, при формировании таких зон акцент делался на ввоз иностранного капитала.

7. В отдельных странах ОЭЗ рассматриваются как рацио­нальный метод модернизации экономики в условиях ее перехода от административных принципов функционирования к рыноч­ным. К примеру, в Китае ОЭЗ носят экспериментальный соци­альный характер. В этой стране переход по принципу «все ра­зом» от административной системы к рыночной признан неприемлемым, чреватым потрясениями для народа и экономики в целом. Поэтому здесь эффективность рыночной экономики проверяется на примере ОЭЗ. Опыт их функционирования пока­зывает, что рыночные принципы вытесняют отношения, осно­ванные на государственной собственности; они более эффек­тивны и динамичны.

## 1.3. Формы ОЭЗ

Организационно-функциональная структура ОЭЗ достаточно многообразна. Иногда довольно трудно определить особенности той или иной ОЭЗ, поскольку каждая из них обладает чертами многих зон. Российскими специалистами разработана примерная классификация по признаку хозяйственной специализации — по профилю де­ятельности большинства хозяйствующих в зоне фирм[[8]](#footnote-8).

При организации ОЭЗ 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.

**Торговые зоны**

Одной из простейших форм ОЭЗ являются ***свободные таможенные зоны*** (СТЗ). Эти зоны относятся к зонам первого поколения. Они существуют сXVII—XVIII вв. Эти зоны представляют собой транзитные или кон­сигнационные склады для хранения, упаковки и незначительной об­работки товаров, предназначенных для экспорта. Такие зоны часто называют свободными таможенными территориями. В них обычно открывают свои филиалы нерезидентные для данной страны пред­приятия-импортеры. СТЗ освобождаются от таможенных пошлин на ввоз и вывоз товаров. Они имеются во многих странах, но более всего они распространены в индустриальных странах.

***Зоны свободной торговли*** (ЗСТ). Также широко распространены в мире. Наибольшее развитие ЗСТ 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 страны, в пределах которых установлен льготный по сравнению с общим режим хозяйственной, в том числе внешнеэкономической, деятельности.

В соответствии с существующим законодательством США СТЗ, действующие на территории страны, подразделяются на зоны обще­го назначения и специализированные (субзоны). Зоны общего назна­чения занимают небольшую территорию (несколько км2) и находят­ся за пределами национального таможенного пространства. 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 комбинации ре­жимов ЗСТ и импортозамещающих производственных зон.

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

**Промышленно-производственные зоны**

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 «Шеннон». Наибольший эффект от таких зон был получен в новых индустриальных странах.

Логика образования ЭПЗ была предопределена экономической стратегией развивающихся стран, когда с середины 60-х гг. возник­ла необходимость стимулирования промышленного экспорта и за­нятости за счет притока иностранных капиталов.

**Технико-внедренческие зоны**

Технико-внедренческие зоны от­носят к зонам третьего поколения (70—80-е гг.). 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 новой и высокой технологии.

Самый известный в мире и крупнейший в США технопарк «Сили­коновая долина» дает 20% мирового производства средств вычислительной техники и компьютеров. В нем занято около 20 тыс. работников. Всего в США более 80 подобных зон. В Японии в рамках специальных правительственных программ создано два десятка технополисов на базе ведущих научных организаций. В КНР подобные зоны также со­здаются, как правило, в ходе реализации государственных планов по развитию науки и техники. В середине 90-х гг. в Китае функциони­ровало более 50 зон развития новой и высокой технологии. Харак­терно, что в азиатских новых индустриальных странах технико-внед­ренческие зоны формируются как инновационные центры сложив­шихся экспортно-ориентированных зон, которые уже находятся в достаточной степени развития как ЭПЗ, и им требуется переориен­тация на выпуск наукоемкой продукции.

**Сервисные зоны**

Сервисные зоны представляют собой территории с льготным ре­жимом предпринимательской дея­тельности для фирм и организаций, оказывающих различные фи­нансово-экономические, страховые и иные услуги.

К числу сервисных зон относятся оффшорные зоны (ОЗ) и на­логовые гавани (НГ). ОЗ и НГ привлекают предпринимателей бла­гоприятным валютно-финансовым, фискальным режимом, высоким уровнем банковской и коммерческой секретности, лояльностью го­сударственного регулирования.

Главное требование от компании, зарегистрированной в ОЗ и претендующей на получение налоговых и иных льгот, — не быть ре­зидентом страны, где находится оффшорный центр. Налоговые гавани отличаются от офф­шорных зон тем, что в НГ все фирмы (как местные, так и иностранные) получают налоговые льготы на все или некоторые виды деятельности. В настоящее время в мире насчитывается более 300 оффшорных центров. Среди них налоговых гаваней около 70.

В числе стран, где уже давно функционируют оффшорные ком­пании, находятся Лихтенштейн, Панама, Гонконг, Либе­рия, Ирландия, Швейцария и др. В последнее десятилетие ОЗ по­явились на Мальте, в Маврикии, Израиле, Малай­зии и других странах.

Промышленные, торговые, банковские, страховые и другие ком­пании в оффшорной зоне либо вообще не подлежат налогообложению (Ирландия, Либерия), либо облагаются небольшим налогом (Лих­тенштейн, Панама, остров Мэн и др.). В Швей­царии, например, установлен более низкий размер налога, который при определенных условиях может и не взиматься. Льготный режим в ОЗ 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 ОЗ, выгода состоит в привлечении дополнительных иностранных капи­талов, получении дохода от пребывания зарегистрированной ком­пании в ОЗ, 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. По некоторым оценкам, капитал, задействованный в сфере оффшорного бизнеса, достигает 500 млрд. долл. В нем участвуют почти 2 млн. вкладчиков (юридических и физических лиц), и каждый год регистрируется не­сколько тысяч новых компаний, увеличивающих объемы оффшор­ной деятельности.

Деятельность ОЗ оценивается специалистами весьма неодно­значно. Признавая их важную роль в международном движении ка­питала, многие сходятся во мнении, что оффшорные центры зачас­тую являются местом отмывания «грязных денег» и разного рода банковских афер.

**Комплексные ОЭЗ**

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

Комплексные ОЭЗ появились сравнительно недавно, в начале 80-х гг. 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 ОЭЗ 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, импортозамещающего про­изводства, развитие финансового рынка, коммуникаций, туризма.

**Международные ОЭЗ**

В 90-е гг. активизируются процессы по формированию междуна­родных ОЭЗ. 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 Белоруссия.

Совместное образование или использование приграничных ОЭЗ с определенными странами может способствовать развитию приграничной торговли, реализации крупных совместных проектов на основе ис­пользования сырьевых ресурсов и производственных мощностей обеих сторон.

Следует также особо выделить российские **игорные зоны,** где осуществляется любая игорная деятельность (казино, залы игровых автоматов и т.д.), за исключением букмекерских контор и тотализаторов. С 1 июля 2009 года подобная деятельность может осуществляться только в данных зонах, которых на сегодняшний день создано четыре.

## 1.4. Классификация конкурентных преимуществ ОЭЗ

Совокупность социально-экономических эффектов зоны может оказывать на национальную экономику как положительное, так и отри­цательное влияние. Положительное влияние обычно имеет место тогда, когда численность и размеры зон достигают определенной критической массы, а национальная экономика и национальное законодательство – определенной стабильности. В противном случае, влияние ОЭЗ может быть неоднозначным.

Создание свободных экономических зон, несомненно, имеет определенные преимущества.

Во-первых, обладая льготным валютно-таможенным режимом деятельности и налого­выми преференциями, высокой концентрацией предпринимательского потен­циала, особые зоны становятся источниками постепенного распространения данного потенциала на сопредельные территории регионов, придавая динамике их социально-экономического развития дополнительный импульс, способствуя активизации хозяйственной деятельности, повышению тонуса экономической жизни всей рыночной системы[[9]](#footnote-9).

Во-вторых, в промышленно развитых странах ОЭЗ представляют собой инструменты урегулирования некоторых проблем региональной политики (подъем депрессивных отраслей, выравнивание межрегиональных различий и др.), а также стимулирования внешнеторговых связей.

В-третьих, в свободной экономической зоне создается благоприятный инвестиционный климат, включающий в себя таможенные, финансовые, налоговые льготы и преимущества по сравнению с общим режимом для предпринимателей, существующим в той или иной стране. Конкретные льготы и стимулы имеют некоторые количественные отличия по зонам разных стран; по существу они, как правило, сходны.

Специфический набор льгот и стимулов, применяемый в отдельных зонах, дополняется специальными формами поощрений, направленных или на ускорение развития транспортной инфраструктуры, или на стимулирование переработки местного сырья на экспорт, или на привлечение в зону определенного типа инвесторов (мелких или, напротив, крупных), или на решение других конкретных задач.

Все упомянутые льготы могут применяться в самых различных комбинациях. Однако весь их набор должен служить инструментом реализации сравнительных преимуществ данной территории, а не средством возмещения отсутствующих здесь факторов развития. Важно также иметь в виду, что налоговые льготы не являются решающим стимулом привлечения иностранного капитала. При современных масштабах распространения особых экономических зон более важными факторами в этом отношении могут оказаться инвестиционные гарантии, качество инфраструктуры и квалификация рабочей силы, возможность получения на внутреннем рынке дешевых кредитов и простота административных процедур. Главным же фактором для привлечения иностранных капиталов, как показывает мировая практика, остается политическая стабильность в стране размещения ОЭЗ[[10]](#footnote-10).

Наряду с преимуществами, особые экономические зоны обладают и рядом недостатков.

Во-первых, зоны никогда не развиваются в полном соответствии с первоначальным планом. Неопределенность и непредсказуемость, присущая всеминновационным проектам, в случае с зонамиособенно высоки. Ключевым фактором непредсказуемости является сложность механизма взаимодействия зоны с окружающей ее средой*.* Кроме того, в основе успеха многих зон лежит не столько планирование начальных стадий их развития, сколько гибкостьуправления ими на последующих стадиях, осуществляемого администрацией зоны и правительством страны. Изучение опыта неудав­шихся зон позволяет выделить несколько типичных просчетов, допу­щенных на стадии их проектирования, в том числе: неудачный выбор местоположения зоны; недостаточное внимание к наличию базовой ин­фраструктуры (транспорта, связи и т.д.); недостаточные институциональные связи между администрацией зоны и государственными ведомства­ми (министерствами экономики и финансов, таможенным управлением и др.), причастными к предоставлению различных льгот действующим в зоне предприятиям. Так, успех ОЭЗ в Малайзии и Шри-Ланка во многом был обеспечен эффективным взаимодействием местных и цент­ральных органов власти, позволившим вписать политику развития зоны в систему более широких общенациональных приоритетов.

Социально-экономические выгоды от создания зоны также могут быть больше или меньше планируемых.

Во-вторых, анализ затрат-результатов, традиционно применяемый при технико-экономическом обосновании проекта зоны, не позволяет улавливать такие социально-экономические выгоды, как модернизирующее влияние зоны на национальную экономику через демонстрационные и обу­чающие эффекты, возможность экспериментировать с новыми для страны экономическими механизмами и инструментами; способность зон содействовать трансформации закрытой экономики в открытую.

Успех и эффективность любой производственной зоны определяется не столько ее внутренней рентабельностью, исчисленной с помощью анализа затрат-результатов, сколько ее международной конкурентоспособностью относительно других ОЭЗ, расположенных в различных странах мира. Именно поэтому анализ международной конкурентоспособности должен служить первоосновой при планировании зоны, определении ее специфических особенностей хозяйственно-правового режима[[11]](#footnote-11).

Специальные экономические зоны доказали свою эффективность во многих странах мира. Однако в ряде мест они не состоялись или долгое время оставались убыточными. Подобные явления происходили по политическим, экономическим и организационным причинам. Обострение политической ситуации, переход политического кризиса в военную стадию дестабилизирует обстановку в стране и не способствуют притоку и нормальному функционированию иностранного капитала. Наоборот, он уходит их этих стран. Так было в Либерии, Гватемале и некоторых других странах. К экономическим обстоятельствам можно отнести отсутствие достаточных материальных условий, необходимых для функционирования свободной зоны. Так случилось на Филиппинах, где зону создали в регионе, в котором не было необходимого числа рабочих, и который не располагал развитой инфраструктурой. Не меньшим тормозом в развитии экономических зон является и всякого рода организационные неурядицы: сложные процедуры регистрации иностранного капитала, отсутствие квалифицированной рекламы и некоторые другие деструктивные факторы.

2. ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В СТРАНАХ МИРА

## 2.1. ОЭЗ в Великобритании

В Великобритании нет зон с особым экономическим режимом в их традиционном понимании. Однако некоторые специалисты считают, что с высокой долей условности к подобного рода образованиям можно отнести так называемые **свободные зоны** и **зоны предпринимательства**, существующие в Великобритании[[12]](#footnote-12).

**Понятие свободной зоны. Порядок создания**

Под свободной зоной понимается специально выделенная часть территории Великобритании, в которой товары, произведенные вне стран-членов ЕС, рассматриваются как находящиеся вне таможенной территории ЕС. Разрешение на учреждение СЗ выдается Королевской службой таможен и акцизов и оформляется соответствующим подзаконным актом по каждой отдельной зоне. Запрос об учреждении территории с режимом СЗ может подаваться любым физическим или юридическим лицом.

На территории свободной зоны могут размещаться и находиться на хранении следующие виды товаров, исходя из их правового статуса:

– товары, произведенные вне пределов ЕС;

– товары, произведенные в ЕС, включая Великобританию, свободно обращающиеся в ЕС;

– свободно обращающиеся товары, по которым не все таможенные формальности выполнены;

– товары, находящиеся в свободном обращении, но ввоз которых и их происхождение должны быть подтверждены одной из стран ЕС.

 В СЗ разрешается производить следующие виды операций с товарами, находящимися в ней: хранение, фасовка и переработка товаров с применением низких и высоких технологий, уничтожение товаров.

Импортные пошлины и НДС взимаются и уплачиваются лишь в случае, если товары вывозятся из СЗ на рынок стран ЕС, включая Великобританию.

В свободных зонах не применяются какие-либо другие налоговые льготы, включая местные.

Таможенный контроль в СЗ существует в двух формах:

 – когда контрольные меры осуществляются в рамках специально ограниченной территории, и каждая партия товаров проверяется при ее поступлении в зону и вывозе из нее;

– когда контроль базируется на требованиях, предъявляемых к таможенным складам (обычно в виде проведения аудиторских проверок таможенных складов).

**Понятие зоны предпринимательства. Порядок создания**

Под зоной предпринимательства понимается определенная Правительством на срок 10 лет ограниченная территория, создаваемая в целях стимулирования экономической деятельности и на которой в течение длительного времени наблюдался значительный спад экономической активности. Такие территории выделяются на основании характеристик проживающего на них населения, главными из которых являются хроническая и высокая безработица и низкие доходы. Сейчас таких зон 30.

Документы об учреждении каждой зоны утверждаются лицами, уполномоченными Госсекретарем (министром) окружающей среды, транспорта и регионов (заместителем Премьер-министра Великобритании). В этих документах определяется управляющий орган (например, местный совет или корпорация развития).

Для вновь создаваемых и уже существующих предприятий и фирм деятельность в зоне предпринимательства может предоставить следующие преимущества:

– заявки от фирм, находящихся в ЗП, на определенные таможенные услуги обрабатываются вне очереди, так как рассматриваются в качестве приоритетных (вопросы освобождения от уплаты импортных пошлин с товаров, ввозимых из стран, не являющихся членами ЕС, для их последующей переработки и экспорта за пределы ЕС; создание таможенных складов);

 – освобождение от корпоративного и подоходного налогов, направляемых на капитальные затраты в промышленном и коммерческом строительстве (но не за пользование водой и др. виды услуг) предоставляется автоматически и не требует специального обращения;

 – освобождение от налога на хозяйственную деятельность для промышленных и коммерческих объектов;

 – упрощенный режим планирования застройки: развитие любой площадки, расположенной на территории ЗП, не требует индивидуального планового разрешения;

– остающиеся в силе законные контрольные меры осуществляются в ускоренном порядке, сотрудники освобождаются от уплаты сбора за производственно-техническое обучение и обязанности направлять информацию в Комитет по производственно-техническому обучению;

 – снижены требования по предоставлению статистической информации.

Стимулирование деловой активности осуществляется также за счет продажи в частные руки городской собственности (земли, зданий и сооружений) и отмены некоторых видов местного нормативного регулирования хозяйственной деятельности.

## 2.2. ОЭЗ в Италии

Италия не имеет опыта создания особых экономических зон либо зон свободной торговли, законодательная база, регулирующая деятельность в этой области, отсутствует.

Однако законодательство Италии предоставляет особый режим предпринимательской деятельности ряду таможенных зон, наиболее крупной из которых является зона свободного порта г. Триеста.

Последней предоставляются следующие основные преимущества для обращения товаров и предпринимательской деятельности[[13]](#footnote-13):

– ввоз в зону свободного порта товаров, поступающих морским путем, независимо от пункта назначения, происхождения и рода товара (за исключением случаев применения норм санитарного характера или соблюдения требований безопасности) не сопровождается оплатой пошлин или иных сборов, за исключением случаев платы за предоставленные услуги;

– владелец товара не ограничен во времени подачи документов для его таможенного оформления в случае дальнейшего перемещения товара как в виде транзита для отправки в третьи страны, так и импорта на рынок ЕС;

– товары, поступающие в зону свободного порта наземным транспортом для последующего вывоза с территории ЕС, считаются экспортированными в момент ввоза, вследствие чего могут отгружаться в любое время (за исключением случаев передачи товаров по требованию владельца на складское хранение при необходимости получения особых налоговых льгот);

– при импорте товаров на рынок ЕС через свободный порт Триеста владельцы товаров получают право на рассрочку оплаты таможенных пошлин и налогов (налог на доходы, НДС и пр.) максимальным сроком до 180 дней с взиманием за это процентных платежей по особо низкой ставке, периодически устанавливаемой Министерством финансов Италии;

– для товаров, ввозимых на имя иностранного получателя, допускается производить без каких-либо ограничений так называемые сопутствующие операции с товаром (упаковка и переупаковка, отбор образцов и пр.); для осуществления промышленной переработки товара требуются разрешения таможенных органов или Минфина, связанные с определением конечного получателя товара, подвергнутого переработке. В отличие от обычного режима временного импорта при осуществлении таких операций на территории свободного порта от владельца товара не требуется внесения авансовых таможенных платежей на всю партию товара, ввезенного в режиме временного импорта;

– используя залоговую стоимость некоторых товаров, размещенных на складе свободного порта, их владелец может получать банковские гарантии для краткосрочного кредитования своих операций.

## 2.3. ОЭЗ в Китае

В Китае используются практически любые формы привлечения иностранного капитала: создание совместных предприятий, имеющих 100%-ный иностранный капитал; кооперация; обработка сырья; торговля; сборка готовой продукции из полуфабрикатов; предоставление займов, приобретение облигаций и акций, включая акции государственных предприятий (но не во всех зонах). Например, в ОЭЗ ''Сямынь''(создана в 1987 году) 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 ОЭЗ 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 ОЭЗ 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 ОЭЗ достаточно эффективна[[14]](#footnote-14):

– подоходный налог с предпринимателей в особой зоне 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 высокотехнологичную и импортозамещающую продукцию в ОЭЗ, имеют налоговую ставку до 10% и до 15% – в остальных регионах страны;

– от уплаты импортной пошлины освобождается ввозимое из-за рубежа для предприятий ОЭЗ 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 ОЭЗ Китая;

– зарубежные вкладчики поощряются к реинвестированию своей прибыли в ОЭЗ. 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 особой зоне 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 ОЭЗ.

Другие особенности китайских ОЭЗ заключаются в следующем:

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

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

3) Порядок расчетов на территории ОЭЗ 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 местных органов управления по контролю над иностранной валютой. Иностранные инвесторы могут беспрепятственно переводить свою прибыль в валюте за рубеж без уплаты налогов.

4) Организация сбыта продукции на внутреннем рынке осуществляется китайской стороной. В основе данного регулирования лежит соблюдение ряда условий, присущих конкретным ОЭЗ. 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.

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

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

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

3. ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В РОССИИ

## 3.1. Переходная экономика и ОЭЗ

Мировой опыт успешного функционирования ОЭЗ в середине 80-х гг. привлек пристальное внимание советских реформаторов, в результате чего была поставлена задача за 2-3 года создать ши­рокую сеть такого рода зон. Предполагалось создание в различных регионах СССР до 50 особых зон. При этом сами спецзоны зачастую рас­сматривались как чудодейственное средство по переходу от ко­мандной, дефицитной экономики к рыночно-ориентированной.

Первые попытки по пропаганде и созданию ОЭЗ были предпри­няты в середине 80-х гг. Так, в 1986 г. зародилась идея создания ОЭЗ «Находка». К концу 80-х гг. появилась государственная концеп­ция развития ОЭЗ на территории СССР.

По форме ОЭЗ должны были представлять зоны свободного предпринимательства, компактно расположенные в районах с раз­витым научно-техническим потенциалом. Важной задачей было привлечение иностранного капитала и технологий. В декабре 1989 г. Правительством СССР было принято постановление о со­здании ОЭЗ в городах Находка и Выборг. Через полгода краткие положения общего характера в отношении ОЭЗ были изложены в «Основах законодательства об иностранных инвестициях в СССР».

К началу 90-х гг. государственная концепция ОЭЗ дополняется рядом региональных инициатив. Эти инициативы делали акцент на значительной самостоятельности ОЭЗ и ратовали за огромные тер­ритории, отводимые под зоны. В середине 1980 г. Верховный Совет РСФСР принял решение о создании 13 особых экономических зон. По каждой ОЭЗ Совет Министров РСФСР утверждал отдельное положение, закрепляющее ее хозяйственно-правовой статус.

Процесс образования ОЭЗ в начале 90-х гг. характеризовался следующими чертами[[15]](#footnote-15):

– отсутствием четкого понимания реальных целей и задач ОЭЗ;

– огромностью отводимых территорий для ОЭЗ. На долю фор­мально созданных «особых зон» приходилось более одной трети территории России;

– массовой раздачей льгот и привилегий зонам и лоббированием их интересов в Правительстве РФ;

 – стремлением местных властей к суверенитету через создание ОЭЗ;

 – сами зоны рассматривались не столько как инструмент целенаправленной внешнеэкономической деятельности, а скорее как внутриэкономический фактор, имеющий целью создать противовес плановой системе хозяйствования.

Принятый в июле 1991 г. Закон «Об иностранных инвестициях в РСФСР», в котором целая глава была посвящена ОЭЗ, заметно упорядочил процесс их образования. По этому Закону ОЭЗ созда­ются с целью привлечения иностранного капитала, передовой за­рубежной техники, технологий и управленческого опыта, развития экспортного потенциала.

В ОЭЗ устанавливается льготный режим хозяйственной деятель­ности для иностранных инвестиций и предприятий с иностранным участием: упрощенный порядок регистрации предприятий с ино­странными инвестициями. Так, для предприятий с вкладом ино­странных инвесторов до 75 млн. руб. регистрация производится не­посредственно в ОЭЗ; налогообложение по льготным ставкам: до 50% установленных на территории Российской Федерации налогов для ино­странных инвесторов; понижение ставки платы за пользование зем­лей и другими природными ресурсами; предоставление права на дол­госрочную аренду (сроком до 70 лет) с правом субаренды (вне ОЭЗ этот срок до 50 лет); понижение таможенных пошлин на ввоз-вывоз товаров; упрощенный порядок пересечения границ, въезда и выезда иностранных граждан, в том числе безвизового; наличие права без­лицензионного экспорта и импорта, предусмотренное законом для предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, а также для совместных предприятий с долей иностранных инвести­ций более 30%. Валютная выручка предприятий от экспорта собст­венной продукции полностью оставляется в их распоряжении.

Коренные экономические реформы, начатые в 1992 г., и либе­рализация всей хозяйственной жизни в стране заметно изменили отношение российского правительства к проблеме организации ОЭЗ в России. Новые законы, регулирующие внутри- и внешнеэко­номические отношения, не предусматривали какого-либо особого статуса ОЭЗ. И хотя правительственные положения об ОЭЗ никто не отменял, государственные финансово-налоговые службы посчи­тали их утратившими силу. Все это вызвало беспокойство у ино­странных инвесторов. Принятый в июне 1992 г. Указ Президента РФ об ОЭЗ, а также заверения администрации действующих зон о неизменности зональной политики способствовали определенной стабилизации обстановки. Однако в целом в развитии ОЭЗ в стране явно стал ощущаться застой.

В Правительстве РФ возобладал подход к ликвидации зон, охва­тывающих огромные территории страны, что было вполне объяс­нимо. Взамен была предложена концепция формирования микрозон — разновидностей свободных таможенных зон и зон экспортного производства. В основу отбора зон был положен принцип со­четания выгодного географического расположения зоны и минимизации затрат на их инфраструктурное обустройство.

Стала заметной тенденция закрытия ранее созданных ОЭЗ путем урезания и лишения их ряда привилегий. В печати и высказываниях официальных лиц появились мнения о малой перспективности ОЭЗ в России, о необходимости развития всей экономики в льготном рыночном режиме, а не каких-то ее отдельных частей. Подобные точки зрения подкреплялись следующими аргументами:

– выражение опасения, что будет образовано слишком большое число различных ОЭЗ;

– высказывалось мнение, что ОЭЗ — это «черные дыры» российской экономики по утечке ресурсов страны, концентрация кри­миногенных элементов и других негативных явлений;

 – констатировалось уменьшение управляемости ОЭЗ со стороны центральных властей, их чрезмерная самостоятельность и фор­мирование новых региональных элит.

Несмотря на сдерживание процессов развития ОЭЗ сверху, тенденция к их развитию снизу часто оказывалась решающей. Усилилась тенденция по созданию «налоговых убежищ». В результате в России возникли спецзоны оффшорного типа.

В современных условиях развития страны, когда перед национальной экономикой стоит задача серьезного увеличения валового внутреннего продукта, вопросы создания и развития инфраструктур, содействующих вовлечению результатов научных исследований и разработок в хозяйственную деятельность, приобретают все большее значение.

Сегодня ситуация изменилась кардинальным образом, и с уверенностью можно сделать вывод, что с 2005 г. начался принципиально новый этап проекта по развитию особых экономических зон на территории России[[16]](#footnote-16). Начало новой волны ОЭЗ связано, прежде всего, с принятием двух базовых законодательных актов – Федерального закона от 22.07.05 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» и Федерального закона от 22.07.05 г. № 117-ФЗ «О внесении изменений в некоторые законодательные акты в связи с принятием Федерального закона «Об особых экономических зонах в Российской Федерации». Этими законами заложена единая правовая основа создания и функционирования ОЭЗ на территории России, сформулированы новые принципы отношений власти и бизнеса на территории таких зон. Важно то, что для ОЭЗ введена принципиально новая система налоговых и таможенных льгот.

Все ранее созданные ОЭЗ прекратили свое существование с момента введения в действие Федерального закона № 116-ФЗ, за исключением двух – в Калининградской и Магаданской областях. В конце ноября 2005 г. в результате конкурсного отбора, проведенного Минэкономразвития России на основе нового закона, определились еще шесть особых экономических зон – в городах Зеленограде, Дубне, Санкт-Петербурге, Томске, Липецке и Елабуге.

Второй этап конкурсного отбора был проведен в 2007 г. Кроме того, сейчас в рамках проекта ОЭЗ активно набирает обороты такая форма, как портовые и туристско-рекреационные в ряде регионов России.

По мнению ведущих экономических аналитиков и представителей бизнес-элиты, развитие ОЭЗ и эффективное использование предоставляемых им налоговых и таможенных льгот будут одними из самых «горячих» вопросов для российского бизнеса в ближайшие годы, особенно учитывая постоянно увеличивающийся административный пресс со стороны государственных органов на иных территориях страны.

Сегодня на территории уже созданных ОЭЗ зарегистрировано 54 резидента, объем инвестиций на данный момент составляет свыше 5 млрд руб. При этом на территории технико-внедренческих ОЭЗ зарегистрировано 44 резидента, а на территории промышленно-производственных зон – 10. Из них 5 резидентов на территории Липецкой области и 5 – на территории Республики Татарстан[[17]](#footnote-17).

Первая полноценная ОЭЗ промышленно-производственного типа «Елабуга» на территории Елабужского района Республики Татарстан была официально открыта в ноябре 2007 г., причем с уже действующими заводами, таможней, административно-деловым центром и системой администрирования. Основная специализация ОЭЗ «Елабуга» – производство автокомпонентов, полный цикл производства автомобилей, химическая и нефтехимическая промышленность, обрабатывающая промышленность, фармацевтическое производство, авиационное производство, производство мебели и др.

В 2008 г. была открыта вторая промышленно-производственная зона в Липецкой области. Также активно ведется проектирование и строительство технико-внедренческих зон. Что касается туристско-рекреационных ОЭЗ, то к настоящему времени разработаны концепции пяти таких зон. По двум (на озере Байкал) концепции были разработаны еще в марте 2008 г. Начало эксплуатации ТРЗ запланировано на 2012 г.

Сейчас можно с уверенностью сказать, что в России завершился первый этап – этап формирования нормативной правовой базы и открытия «пилотных» зон. С 2009 г. началась новая фаза деятельности – период активного проектирования и строительства объектов инфраструктуры во всех ОЭЗ. В ближайшие годы результаты работы первых ОЭЗ покажут, насколько эффективным станет этот инструмент для диверсификации экономики и стоит ли его активно распространять по всей территории России. Однако первые результаты работы промышленно-производственных зон уже внушают достаточную долю оптимизма.

## 3.2. Контроль функционирования ОЭЗ

Как показывает зарубежный опыт, в свободных экономических зонах действует законодательство соответствующего государства (гражданское, хозяйственное, трудовое и т.д.), за исключением тех изъятий, которые установлены законодательными актами об иностранных инвестициях, законами об ОЭЗ и положениями о конкретных зонах. Особое значение для регулирования хозяйственной деятельности в ОЭЗ приобретает, естественно, законодательство о предпринимательской деятельности, налоговое законодательство, положения законодательства об акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью, антимонопольного законодательства, других актов, связанных с переходом к рыночной экономике.

Что же касается органов хозяйственного управления, то на практике встречаются различные варианты решения этой непростой проблемы.

В наиболее частых случаях, когда территория зоны полностью совпадает с территорией области, города, района и т.д., вопросы административного и хозяйственного руководства зоны должны возлагаться на соответствующие местные органы власти и управления. В этих случаях административное управление ОЭЗ должно возлагаться на соответствующие территориальные органы региона, в рамках которого предлагалось на правах самостоятельного структурного подразделения создавать администрацию зоны.

Вопросы же общехозяйственного развития зоны предлагалось возложить на специальную корпорацию, создаваемую за счет вкладов зональных и внезональных предприятий, местных, а также центральных органов управления. Они должны действовать на коммерческих принципах.

Корпорация призвана заниматься перспективным планированием развития ОЭЗ, представлять хозяйственные интересы зоны внутри страны и за рубежом (включая проведение рекламы, мероприятий по привлечению инвестиций и т.п.), объявляет и проводит торги на размещение новых производств, организует привлечение и профессиональную подготовку трудовых ресурсов, осуществляет строительство и эксплуатацию объектов инфраструктуры, обустройство и сдачу в аренду земельных участков, обеспечивает, в случае необходимости, снабжение и финансирование предприятий.

В настоящее время в России сформирована нормативная правовая база, необходимая для создания и функционирования ОЭЗ. Она включает свыше 50 нормативно-правовых актов. Создана и система управления данным процессом, которая включает в себя следующие органы[[18]](#footnote-18):

1) Министерство экономического развития Российской Федерации (МЭР) – как главный орган исполнительной власти, осуществляющий разработку государственной политики в сфере создания и функционирования ОЭЗ и формирующий законодательную базу этого процесса.

2) Федеральное агентство по управлению особыми экономическими зонами (РосОЭЗ) – как орган исполнительной власти, осуществляющий управление всем процессом создания и функционирования ОЭЗ.

3) Наблюдательные советы ОЭЗ – как совещательные органы, определяющие стратегию развития каждой ОЭЗ. В наблюдательные советы ОЭЗ входят представители Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, резидентов ОЭЗ, а также общественных организаций и объединений.

4) Открытое акционерное общество «Особые экономические зоны» (100% собственности уставного капитала принадлежит Российской Федерации) – как главная управляющая компания в сфере проектирования и строительства за счет государственных средств объектов инфраструктуры ОЭЗ.

На территории каждого региона, где созданы ОЭЗ, также сформированы территориальные органы Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами, филиалы или дочерние общества ОАО «ОЭЗ», назначены уполномоченные подразделения и уполномоченные лица в субъектах Российской Федерации и органах местного самоуправления, отвечающие за создание и развитие ОЭЗ на данной территории.

Стоит обратить внимание на то, что 5 октября 2009 г. Агентство по управлению особыми экономическими зонами было упразднено. Все функции и обязательства агентства были переданы курирующему его деятельность Минэкономразвития России (МЭР).

На мой взгляд, следует ожидать, что эффективность ОЭЗ при передаче в МЭР функций по их управлению не снизится, поскольку соответствующие нормативные акты создавались именно этим министерством. Основа проблемы состоит в самой идее ОЭЗ, предполагающей застройку территорий зон частными инвесторами. На практике частный инвестор предпочитает приходить на все готовое и застройку приходится делать государственному органу. Такой подход чреват серьезным замедлением темпов строительства. Тем не менее, по мнению властей, принятое решение позволит именно на уровне субъектов федерации эффективно осуществлять управление зонами, своевременно вносить корректировки и обеспечивать строительство объектов инфраструктуры. Время от принятия решений до реализации значительно сократится при такой схеме управления зонами.

## 3.3. Эффективность функционирования ОЭЗ и рост ВВП

Российским экспериментам с ОЭЗ исполнилось уже более 15 лет, однако механизм особых экономических зон все еще находится в стадии становления и отладки, поэтому имеются значительные возможности по его развитию и оптимизации. Можно сформулировать некоторые основные моменты, связанные с созданием, деятельностью и эффективностью ОЭЗ в России[[19]](#footnote-19).

1. Нередко отсутствуют четко сформулированные цели создания конкретной зоны, соответствующие как интересам региона, так и федерации в целом. Руководители регионов видят, как правило, в таких зонах лишь сиюминутную выгоду – перспективу полного или частичного освобождения от налогов. Многие полагают, что ОЭЗ помогут им избавиться от проблем, решить которые сами они не в силах из-за плохого состояния инфраструктуры, развала производства, безработицы, тяжелой социальной обстановки, экологических проблем. Однако возникает закономерный вопрос, какой инвестор будет вкладывать деньги в такую зону. Ведь зарубежный опыт показывает, что для нормального обустройства 1 кв. км промышленно-производственной зоны требуются вложения порядка 40–45 млн. долл., таможенно-торговой – 10–15 млн. долл. США. Такие средства областная администрация вряд ли найдет даже теоретически.

Вот почему большая часть действующих в мире ОЭЗ ограничена пределами предприятия, нескольких производственных объектов, авиа- или морского порта, в исключительном случае – небольшого по территории города или района. Проблема разумного ограничения начальных вложений на обустройство свободной зоны особенно актуальна для современной России, учитывая нынешнюю острейшую нехватку инвестиционных средств.

Также важно и то, что система предоставляемых свободной зоне льгот должна служить инструментом реализации сравнительных преимуществ данной территории, а не механизмом компенсации имеющихся недостатков или отсутствующих факторов развития. Более того, при широком распространении особых зон в мировом хозяйстве налоговые льготы — далеко не главный стимул для притока иностранного капитала. Существеннее могут оказаться такие факторы, как политическая стабильность, инвестиционные гарантии, качество инфраструктуры, квалификация рабочей силы, упрощение административных процедур.

2. Уже созданные особые экономические зоны в масштабах российской экономики – это капля в море. Одна из ключевых причин такой ситуации – склонность ряда представителей экономического блока правительства рассматривать любой инструмент промышленной политики исключительно сквозь призму вопроса о том, как повлияет его использование на доходы бюджета. Отчасти такую позицию можно объяснить «воспоминаниями о 1990-х гг.». Вместе с тем сегодня ситуация принципиально иная. Радикально изменилось налоговое и бюджетное законодательство; по-новому выглядит ситуация с доходами бюджета – речь идет уже не о том, как сэкономить лишний бюджетный рубль, а о том, как использовать его максимально эффективным образом.

Другая причина – опасение слишком больших управленческих сложностей. Но этот риск также представляется несколько надуманным, потому что вполне может быть снижен за счет передачи части управленческих функций на региональный уровень и расширения роли частного бизнеса в управлении объектами ОЭЗ.

Ярким подтверждением возможности радикального увеличения числа особых экономических зон является опыт США и Китая. В каждой из этих стран успешно работает более 200 особых зон.

3. Текущее жесткое разграничение ОЭЗ по 4 основным типам представляется не вполне эффективным. Часто это означает разрыв логических цепочек, а возможность получения двух ОЭЗ различного типа одним регионом пока представляется не очень реальным. Наиболее очевидными представляются возможности сочетания промышленной и технико-внедренческой зон, туристской и портовой, портовой и промышленной. Мировой опыт подтверждает эффективность комплексных ОЭЗ.

4. При создании особых экономических зон важно соблюсти адекватность масштабов и форм. Например, имеющаяся практика поддержки инновационного процесса в России состоит из явных крайностей – либо попытки создания «малобюджетных» центров инновационного развития, отпугивающих потенциальных инвесторов спартанскими условиями работы, либо амбициозные проекты создания «инновационной инфраструктуры», которые фактически не имеют никакого отношения к развитию инновационной деятельности.

Шокирующие примеры первой тенденции дает практика создания бизнес-инкубаторов и технопарков. Порой создается впечатление, что речь идет не о современных исследовательской центрах, а своего рода «инновационных гетто», куда предполагается собрать ученых и конструкторов, не востребованных экономикой страны. Международная практика в данной области – принципиально иная. Так, проект технопарка для испанского университета Виго разрабатывает бразильский архитектор Паулу Мендес да Роша, получивший главную мировую архитектурную премию за 2006 г.

Вторая крайность – гигантомания – заметна на примере проектов создания «наукоградов». Здесь часто можно найти все, что угодно – от мер по улучшению инфраструктуры общественного транспорта до планов по обустройству пешеходных дорожек. Не хватает только одного – собственно программы организации эффективного сотрудничества между научными организациями и компаниями частного бизнеса.

5. Представляется важным, чтобы в ОЭЗ было возможно органичное сочетание предприятий малого и крупного бизнеса.

С одной стороны, крупный бизнес имеет возможности привлечения финансирования, внедрения результатов НИОКР в реальные производственные процессы, отлаженные каналы сбыта, систему отбора приоритетов и т.д.

С другой стороны, малый и средний бизнес отличается гораздо большей гибкостью, креативностью и т.д.

Однако сейчас законодательство прямо предполагает наличие в промышленно-производственных ОЭЗ только крупных инвесторов (проекты от 10 млн. евро), а технико-внедренческие зоны, наоборот, иногда трактуются исключительно как центры развития малого и среднего бизнеса.

6. Механизм ОЭЗ создает возможности для эффективного тестирования новых подходов в государственном управлении. После апробации в рамках ОЭЗ, возможно рассматривать целесообразность распространения на всю страну отдельных элементов этого режима (например, упрощение согласований, лимитирование проверок).

7. Появление законодательства об ОЭЗ дало импульс к активизации осмысленной инвестиционной политики на региональном и муниципальном уровне. Поэтому представляется целесообразной поддержка идеи создания не только федеральных, но и региональных или муниципальных особых экономических зон, так как на этом уровне можно обеспечить большинство преимуществ, предусмотренных механизмом ОЭЗ (налоговые льготы, снижение административных барьеров, бюджетные вложения в инфраструктуру, имиджевая составляющая). Такие решения повысят ответственность регионов, снизят масштаб проблемы управления системой ОЭЗ и т.д. Кроме того, у регионов отпадет жесткая необходимость победы на федеральном конкурсе для создания локальных точек роста. Некоторым такая победа объективно не по силам.

8. В существующем законодательстве сделан явный акцент на создание ОЭЗ на пустой территории. Конечно, это упрощает задачи госструктур, однако далеко не всегда бывает эффективно. Это особенно актуально с учетом имеющихся в России сложностей с земельными вопросами (сложно найти крупный целостный участок с государственной собственностью в привлекательном месте). В результате, выбранные площадки могут требовать гигантских затрат в инфраструктуру, хотя рядом могут находиться значительные простаивающие мощности.

При отборе площадок для особых экономических зон следовало бы учитывать не только финансовые возможности субъектов Российской Федерации, но и наличие на их территории сложившихся научно-промышленных комплексов. На мой взгляд, закрепление данного предложения в практике работы конкурных комиссий позволило бы создать необходимые условия для максимальной реализации научного, человеческого и производственного потенциала депрессивных регионов страны, стимулировать приток в них инвестиций.

Частично этот вопрос смягчен в отношении туристско-рекреационных зон, но здесь возможны и дальнейшие улучшения.

9. В настоящее время инструмент ОЭЗ сложно использовать для запуска инвестиционных процессов в депрессивных и проблемных регионах. Этому препятствует как 50-процентное ограничение федерального инвестирования в инфраструктуру, так и текущие критерии отбора, дающие существенные преимущества наиболее развитым и благополучным субъектам федерации.

В то же время, за рубежом (особенно, в развитых странах) механизм ОЭЗ также выполняет задачу поддержки отстающих регионов. Такой подход позволяет осуществлять догоняющее развитие территорий не только за счет прямой финансовой помощи из центра, но и путем создания вполне рыночных стимулов.

Это особенно актуально для России. Многие депрессивные регионы имеют значительный потенциал (человеческий, ресурсный, геополитический и т.д.). Однако для его реализации необходимо создание специальных условий. ОЭЗ – один из лучших механизмов для этого. Просто при отборе особых экономических зон необходимо в большей мере сместить акцент с оценки текущего состояния региона на анализ самого инвестиционного предложения, содержащегося в заявке.

10. Анализ результатов деятельности особых экономических зон за рубежом показывает, что сколько-нибудь масштабное привлечение инвестиций в ОЭЗ невозможно без организации целостной системы финансирования инновационных проектов и компаний. Как мне представляется, к ее созданию было бы целесообразно активнее привлекать ведущие отечественные банки, способные успешно адаптировать применяющиеся в международной практике финансовые инструменты к особенностям каждой конкретной ОЭЗ. Вместе с тем, по моему мнению, увеличению экономического эффекта от функционирования такой системы способствовало бы гибкое применение государством мер стимулирования, гарантийной поддержки и регулирования операций резидентов ОЭЗ.

11. Как свидетельствует мировой опыт, одним из основных источников ускоренного формирования научно-технического и инвестиционного потенциала страны является венчурное финансирование. Необходимые для его развития в ОЭЗ финансовые ресурсы могут быть аккумулированы с помощью специализированных фондов, создаваемых бизнес-структурами при участии государственных и муниципальных органов власти. При этом одной из наиболее сложных задач является организация эффективного управления указанными фондами с целью обеспечить оптимальный баланс между коммерческой отдачей от венчурных проектов и приоритетами инновационного развития конкретных отраслей. По моему мнению, успешное ее решение по силам лишь наиболее крупным отечественным финансовым компаниям, реально способным организовать профессиональную управленческую команду, объединяющую специалистов с навыками и опытом экспертизы, отбора и сопровождения инновационных проектов в различных секторах экономики.

12. Существующий в настоящее время механизм заключения соглашений с резидентами (инвесторами) и их отбор являются недостаточно прозрачными. Это особенно критично для ОЭЗ туристско-рекреационного типа, где фактор местоположения и согласование концепции проекта являются наиболее существенными. Представляется целесообразным более четко отрегулировать этот процесс, включая определение преимущественных прав инвесторов, заключивших соглашения о намерениях на стадии подготовки заявки на федеральный конкурс по отбору ОЭЗ.

13. Применение механизма особой экономической зоны может оказывать влияние на экономику соседних регионов, а некоторые проекты могут быть наиболее эффективны при охвате более одного субъекта федерации (особенно, для туристско-рекреационных зон). Однако нынешнее законодательство не предусматривает возможности подачи единой заявки от нескольких регионов. Не будь такого ограничения, победивший проект туристстко-рекреационной ОЭЗ Ставропольского края, например, вполне бы мог потянуть вместе с собой Карачаево-Черкесскую и Кабардино-Балкарскую Республики, входящие в регион Кавказские Минеральные Воды.

14. Для более продуктивной работы по подготовке и оценке заявок на создание ОЭЗ предлагается исключить из необходимой документации избыточные материалы. Например, не очень понятна логика включения в заявку документов территориального планирования с учетом общей ситуации в этой области. Такое требование станет адекватным только через 2-3 года, когда в российских регионах действительно появятся актуальные градостроительные документы.

15. Анализ мировой практики показывает плодотворность использования такого организационного механизма как особые экономические зоны. При этом основная цель его применения – придание инновационного импульса экономическому развитию. Формирование таких зон сопровождается целым рядом дополнительных, а в отдельных случаях – эксклюзивных мер экономического и административного характера, обеспечивающих эффективное функционирование таких образований и интенсификацию их влияния на всю социальную систему. К числу таких мер помимо прямых льгот для резидентов ОЭЗ относятся многочисленные примеры их косвенной поддержки – инвестиционное консультирование, содействие в патентной защите, централизованный PR особой экономической зоны и т.д. Этот аспект остается в России совершенно непроработанным, хотя является очень важным.

В последние годы пришло осознание того, что общий режим регулирования хозяйственной деятельности в России (сохраняющаяся неопределенность прав собственности, недоступность или высокая цена долгосрочных финансовых средств для большинства компаний, высокое налоговое бремя в секторах, производящих несырьевую продукцию, а также неразвитость производственной инфраструктуры и забюрократизированность многих сфер деятельности) настолько неблагоприятен для инноваций и развития сложных видов услуг, что отдельными мерами их поддержки обойтись нельзя. Необходимы комплексные улучшения в законодательной, административной и регуляторной сферах, которые на сегодняшний день могут быть в полном объеме реализованы в рамках зон с особым экономическим режимом.

Вообще, механизм ОЭЗ предполагает преференции по трем ключевым для бизнеса направлениям[[20]](#footnote-20): налоговые и таможенные льготы, государственное финансирование инфраструктуры, снижение административных барьеров. Именно сочетание этих факторов делает режим особой экономической зоны достаточно привлекательным для инвесторов, хотя каждый из них в отдельности не так и велик[[21]](#footnote-21).

Причем для инвесторов налоговые и таможенные преференции по привлекательности находятся только на третьем-четвертом месте. Опросы показывают, что для инвестора самое главное – создание дружественной среды администрирования: реальное снижение административных барьеров и количества контрольных мероприятий. Инвестору необходимо четко понимать, кто будет представлять государство в зоне, с кем он будет иметь дело, насколько будут просты отношения, связанные с оформлением прав собственности, получением различных разрешений на строительство, урегулированием вопросов с приглашением иностранной рабочей силы и насколько будут качественно предоставляться услуги, необходимые для осуществления хозяйственной деятельности в ОЭЗ. Все это и создает дружественную среду администрирования, в которой нуждается российский и иностранный инвестор, планирующий реализовывать свой проект в российской ОЭЗ.

На втором месте – создание инженерно-транспортной инфраструктуры за счет средств бюджетов всех уровней. Это дороги, коммуникации, здания, при необходимости реконструкция и строительство аэропортов. Кроме этого при ОЭЗ создается социальная инфраструктура: жилье, детские сады, школы и все необходимое для жизни и деятельности специалистов.

Режим свободной таможенной зоны ориентирован на экспортные производства и может достаточно эффективно стимулировать экспорт. Он позволяет завозить комплектующие и сырье из-за рубежа без уплаты НДС и таможенной пошлины. И после переработки вывозить либо на территорию РФ в режиме экспорта, то есть с уплатой НДС и ставки экспортной пошлины, либо за пределы РФ, но без уплаты НДС и таможенной пошлины.

Что касается налоговых преференций, они незначительны: освобождение от земельного и имущественного налогов осуществляется региональными законами, принимаемыми местными законодательными собраниями. Ставка налога на прибыль уменьшается на 4 процентных пункта, зачисляемого в бюджет субъекта РФ. Кроме того, в технико-внедренческих зонах ставка единого социального налога (ЕСН) снижена до 14%.

Кроме перечисленных выше преимуществ и преференций, предоставляемых потенциальным инвесторам в российских ОЭЗ, нельзя не упомянуть о концентрации производства или кластерном подходе при формировании ОЭЗ.

Кластерный подход на региональном уровне при создании особых экономических зон дает следующие преимущества.

Во-первых, региональные инновационно-промышленные кластеры имеют в своей основе сложившуюся устойчивую систему распространения новых технологий, знаний, продукции, так называемую технологическую сеть, которая опирается на совместную научную базу. Новые производители, приходящие из других отраслей кластера, ускоряют развитие, стимулируя различные подходы к НИОКР и обеспечивая необходимые средства для внедрения новых стратегий. Происходит свободный обмен информацией и быстрое распространение новшества по каналам поставщиков или потребителей, имеющих контакты с многочисленными конкурентами. Взаимосвязи внутри кластера, часто абсолютно неожиданные, ведут к разработке новых путей в конкуренции и порождают совершенно новые возможности. Людские ресурсы и идеи образуют новые комбинации.

Во-вторых, предприятия кластера имеют дополнительные конкурентные преимущества за счет возможности осуществлять внутреннюю специализацию и стандартизацию, минимизировать затраты на внедрение инноваций.

В-третьих, важной особенностью инновационно-промышленных кластеров является наличие в их структуре гибких предпринимательских структур — малых предприятий, которые позволяют формировать инновационные точки роста экономики региона.

В-четвертых, региональные промышленные кластеры чрезвычайно важны для развития малого предпринимательства: они обеспечивают малым фирмам высокую степень специализации при обслуживании конкретной предпринимательской ниши.

Таким образом, совокупность всех преференций от реализации инвестиционного проекта в российской особой экономической зоне, дает потенциальным компаниям-резидентам от 20 до30% экономии на издержках, что в рыночных условиях предоставляет компаниям солидное конкурентное преимущество.
На сегодняшний день в России созданы или планируются к созданию ОЭЗ почти всех основных типов, распространенных в мире: промышленно-производственные, технико-внедренческие, туристско-рекреационные, портовые.

Я считаю, что пока рано говорить о влиянии российских ОЭЗ на рост ВВП, поскольку их стабильное и полноценное функционирование, основанное на зарубежном опыте, началось сравнительно недавно. Период экспериментов, начатых в 90-х годах, не мог существенно отразиться на росте ВВП вследствие неустойчивости основ функционирования и регулирования зон. Однако эффективность «новой волны» ОЭЗ в этом отношении очевидна. Создание стойкой законодательной базы обеспечит надежную работу ОЭЗ и приток иностранных инвестиций. Поэтому, я думаю, стоит ожидать в скором времени наглядных положительных результатов действия российских ОЭЗ, которые выразятся в росте ВВП.

## 3.4. ОЭЗ и рынок труда

Анализируя результаты создания особых экономических зон на территории РФ, важно также рассмотреть кадровый вопрос[[22]](#footnote-22). В ситуации, когда практически повсеместно работодатели сталкиваются с нехваткой высококвалифицированных кадров (притом что безработица – уже давно неотъемлемый факт нашей жизни), проблема обеспечения предприятий и организаций-резидентов ОЭЗ необходимыми специалистами становится приоритетной. Поскольку, по всей видимости, трудовая мобильность в ближайшее время существенно не возрастет, задачу насыщения локальных рынков труда ОЭЗ кадрами нужных профессий, очевидно, придется решать за счет внутренних резервов, используя специальные формы профессионального ориентирования, формируя госзаказ на подготовку студентов определенных специальностей, осуществляя целевую подготовку, переподготовку и повышение квалификации наличных кадров. По существу, речь идет о приведении рынка образовательных услуг в соответствие с потребностями рынка труда, что предполагает контроль за количественными и качественными показателями, особенно в системе коммерческих образовательных учреждений, которые, несомненно, ответят на новые вызовы рынка труда. Вместе с тем есть основания предполагать, что позиция предприятий, отдающих предпочтение специалистам с дипломами государственных вузов, будет способствовать тому, что коммерческие вузы станут более ответственно подходить к качественным и количественным аспектам обучения.

Разумеется, специфика кадровых потребностей вытекает из профильности той или иной ОЭЗ. Ряд необходимых специальностей фактически определен законом (например, при описании технико-внедренческой ОЭЗ). Развитие высоких технологий, создание программных продуктов, систем сбора, обработки и передачи данных, распределенных вычислений, оказание услуг по внедрению и обслуживанию таких продуктов и систем обеспечат стабильный спрос на специалистов в области программирования, информационных технологий (в сфере телекоммуникаций, логистике, бухгалтерском учете, аудите и т.д.), системных администраторов. Министерство информационных технологий и связи РФ уже обратило внимание российских вузов на необходимость введения квот на обучение по специальностям в сфере ИТ, фактически выделив данное направление в качестве приоритетного.

Целенаправленное развитие информационных технологий в технико-внедренческих зонах и технопарках позволит сохранить имеющиеся кадры и обеспечить высокооплачиваемой работой потенциальных специалистов. Хотелось бы надеяться, что это сократит миграцию профессионалов за рубеж.

Так как финансирование части программ в ОЭЗ будет осуществляться с привлечением средств Всемирного банка, возможно, появятся узкоориентированные банки, которые будут контролировать процесс кредитования резидентов. Соответственно, возрастет потребность в высококвалифицированных финансовых работниках.

Ожидается, что в промышленно-производственных ОЭЗ широкое распространение получит лизинг (вид [финансовых услуг](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B5_%D1%83%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B3%D0%B8), связанных с формой приобретения [основных фондов](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D1%81%D1%80%D0%B5%D0%B4%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0). По сути, это долгосрочная [аренда](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%B4%D0%B0) имущества для предпринимательских целей с последующим правом выкупа, обладающая некоторыми налоговыми [преференциями](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%B5%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%86%D0%B8%D1%8F)). По данным Института макроэкономических исследований, степень износа оборудования в России сегодня составляет: в машиностроении – более 70%, в химической и нефтехимической промышленности – около 80%. Создание в ОЭЗ новых высокотехнологичных производств, естественно, не предполагает использования изношенного оборудования. Поэтому, очевидно, предстоит замена весьма значительной части производственных фондов, что, несомненно, потребует огромных финансовых затрат. Привлечение кредитов для самостоятельного приобретения нового оборудования многие предприниматели находят менее выгодным, нежели его лизинг. Анализ мирового опыта показывает, что в настоящее время 20-25% инвестиций в развитых странах приходится на лизинговые операции. Справедливо ожидать, что многие лизинговые компании найдут клиентов среди резидентов ОЭЗ, а специалисты в области лизинга – новые рабочие места, особенно в регионах, где созданы промышленно-производственные ОЭЗ.

Страхование как неотъемлемый вид финансовых услуг, сопутствующий фондоемкому бизнесу, автоматически увеличит их сеть и спектр. Имущественное и личное страхование, варианты пенсионного страхования, страхование бизнеса и ответственности (в том числе аудиторской), безусловно, получат дальнейшее развитие, что создаст дополнительную потребность в специалистах в области страхования (а соответственно, и в новых рабочих местах).

Развитие информационного сектора отечественной экономики приведет к укреплению и дальнейшему прогрессу консалтингового комплекса финансовых услуг – уже зарекомендовавшей себя ветви бизнеса. Среди них – информационно-консультационные и юридические услуги, оценочный бизнес, аудиторские услуги. Последние уже давно перестали означать аудит исключительно в области бухгалтерского учета. Аудиторская деятельность по независимой проверке финансовой (бухгалтерской) отчетности организаций уже достаточно развита в России. Международные стандарты финансовой отчетности постепенно становятся бизнес-инструментом. Согласно проекту закона о внесении изменений в Федеральный закон № 119-ФЗ ”Об аудиторской деятельности”, который вступил в силу с 1 января 2006 г., предусматривается передача саморегулируемым аудиторским объединениям функций по повышению квалификации аудиторов и контроля качества их работы, по ведению Единого реестра аудиторов и аудиторских организаций. Законопроектом предусматривается также отмена лицензирования аудиторской деятельности и введение обязательного членства индивидуальных аудиторов и аудиторских организаций в саморегулируемых объединениях.

Помимо классических, российская аудиторская организация имеет право оказывать широкий спектр сопутствующих аудиту услуг: постановку, восстановление и ведение бухгалтерского учета, составление финансовой (бухгалтерской) отчетности; бухгалтерское, налоговое, управленческое консультирование, в том числе связанное с реструктуризацией организаций; правовое консультирование, а также представительство в судебных и налоговых органах по налоговым и таможенным спорам; разработку и анализ инвестиционных проектов, составление бизнес-планов; проведение маркетинговых исследований; научно-исследовательских и экспериментальных работ в области, связанной с аудиторской деятельностью, и распространение их результатов, в том числе на бумажных и электронных носителях, и т.д.

Финансовые услуги, имеющие консалтинговую направленность, могут рассматриваться как сопутствующие аудиту. Исходя из их содержания и функционального предназначения, можно предположить, что некоторые из всего спектра данных услуг уже сейчас будут востребованы в ОЭЗ – при подготовке бизнес-планов создаваемых предприятий, налоговом планировании их деятельности, изучении экономического пространства и его новых правовых категорий, постановке и автоматизации всех видов учета и т.д.

Появляются и специальные виды аудита, которые можно выделить в самостоятельные направления: аудит бизнес-проектов; аудит системы налогового учета и правильности налогообложения; аудит структуры и взаимоотношений с персоналом организации; аудит системы документооборота предприятия, в том числе и электронного; финансовый аудит и др.

Возможно, что реализация крупных проектов в рамках формирующихся ОЭЗ положит начало не только обычному, но и двойному или даже тройному обязательному аудиторскому контролю.

С развитием промышленных предприятий и информационных технологий потребность в услугах аудита должна значительно вырасти. Соответственно, в этой отрасли финансовых услуг найдут работу юристы, оценщики, консалтинговые специалисты, особенно освоившие ИТ и информационные системы в различных сферах экономики, юриспруденции и т.д.

## 3.5. Сравнение особых экономических зон России и КНР

Наиболее интересными для сравнения с российскими ОЭЗ и близкими к ним с точки зрения исторических условий возникновения являются особые экономические зоны, возникшие в Китайской Народной Республике в начале 80-х годов. Именно эти зоны послужили прообразом ОЭЗ, получивших развитие в СССР, а позднее – в РФ. Указанные образования также действовали на основе отдельных правовых актов – положений.

ОЭЗ представляли собой новое явление в политико-экономической жизни Китая. Их создание стало важной частью провозглашенной и последовательно проводимой в жизнь руководством КНР политики открытости внешнему миру.

Согласно ст.1 Положения КНР об особых экономических зонах провинции Гуандун[[23]](#footnote-23), для развития внешнеэкономического сотрудничества и технического обмена, содействия социалистической модернизации три города провинции (Шенчжень, Чжухай и Шаньтоу) были выделены в качестве отдельных районов и образовали особые экономические зоны.

При внешнем сходстве с российскими ОЭЗ китайские ОЭЗ имели существенные отличия.

Выбор территорий для них был обусловлен в первую очередь географическим положением, вследствие которого они оказывались практически отделенными от других населенных районов КНР горными массивами или водной поверхностью, зачастую представляя собой полуостров или остров[[24]](#footnote-24). По сути, созданные на этих территориях зоны стали анклавами, предназначенными для изучения и практического использования в интересах КНР системы свободного предпринимательства. В результате предпринятых мер в сравнительно короткие сроки в Китай из-за рубежа начали поступать современное оборудование, информация, значительные финансовые средства.

Вместе с тем новые социально-экономические отношения лишь в минимальной степени затрагивали остальную территорию Китая. В этой связи можно привести ст.19 Положения об особых экономических зонах провинции Гуандун, в которой предусматривалось создание в зонах компаний по обслуживанию в сфере трудовых отношений. Китайские рабочие и служащие рекомендовались такой компанией или приглашались для работы самими предпринимателями с согласия Комитета по управлению особыми экономическими зонами провинции Гуандун. Предприятия принимали персонал на работу после проверки и заключали с рабочими и служащими трудовые контракты. Таким способом осуществлялся отбор наемных работников из числа граждан КНР для работы в зонах[[25]](#footnote-25).

В России система специального отбора граждан для работы на расположенных в особых зонах предприятиях практически не нашла применения. При этом режим зоны, закрепленный в соответствующем российском Положении об ОЭЗ, распространялся на всех граждан, проживавших в ее пределах на момент учреждения зоны. Зато наибольшее распространение получили зоны особого режима. Впрочем, судить не только об экономическом состоянии, в котором находятся такие зоны в настоящее время, но даже об их точном количестве и реальном функционировании весьма затруднительно. Как российская общественность, так и потенциальные зарубежные инвесторы не получают объективной, подкрепленной статистическими обзорами и экспертными оценками информации как в целом о состоянии инвестиционного рынка в России, так и о положении дел в отдельных особых зонах. Поэтому отнюдь не случайно у специалистов в области инвестиций и бизнесменов формируется мнение о том, что «эти зоны не работают»[[26]](#footnote-26).

В тех странах, где имеется реальная заинтересованность в привлечении капиталов в определенные отрасли хозяйства или отдельные регионы, проводится активная работа по разъяснению текущей инвестиционной политики: публикуются разнообразные материалы рекламного характера, проводятся выставки и симпозиумы. Такой подход одинаково характерен как для динамично развивающихся Китая и Индии, так и для промышленно развитых стран, заинтересованных в привлечении капиталов (США, Япония, Франция и др.).

В последнее время преобладающей тенденцией в мире стал переход от создания преимущественно экспортно-ориентированных зон производственного назначения, целью которых в основном было пополнение валютных ресурсов соответствующих стран, к образованию технопарков (парков высоких технологий).

Создание технопарков преследует цели развития наукоемких, высокотехнологичных отраслей производства.

В России технопарк "Зеленоград" был учрежден в г.Зеленограде Московской области. Его создание основывалось на предоставлении государством долгосрочного налогового кредита. К сожалению, судить о результатах деятельности парка сложно, поскольку они либо не были подведены, либо не стали достоянием общественности.

Одним из примеров зоны, сочетающей в себе разработки в области высоких технологий и производственную деятельность, является зона экономического и технологического развития Далянь в КНР.

В целом по объему привлекаемых в страну прямых иностранных инвестиций, в том числе и через механизм особых экономических зон, КНР занимает в настоящее время второе место в мире после США. По мнению некоторых исследователей, уже к 1992 г. прямые иностранные инвестиции стали для КНР основным внешним источником капитала.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Рассматривая особые экономические зоны как важную составную часть современной рыночной экономики, не следует преувеличивать их роль и значимость. Опыт функционирования ОЭЗ во многих странах мира свидетельствует об ограниченной возможности их влияния на развитие национальной экономики. При «блочном» поэтапном строительстве рыночной экономики особые экономические зоны будут длительное время оставаться «вещью в себе», а отнюдь не «полюсами роста», распространяющими свое влияние на остальное экономическое пространство. В условиях «широкозахватного» метода строительства рыночной экономики особые экономические зоны не могут не привлекать, помимо позитивного предпринимательства, многочисленный криминогенный элемент, оставаясь также в течение достаточно длительного периода образованиями анклавного характера.

Особые экономические зоны должны стимулировать сосредоточение технико-технологических инноваций и способствовать освоению современного рыночного механизма хозяйствования. Они также призваны выполнять свою специфическую роль, концентрируя экспортно-ориентированное и импортозамещающее производство, стимулируя внешнеэкономические связи, представляя «ловушки» для иностранных инвестиций.

Иностранные инвестиции – это то, ради чего, собственно, и создаются ОЭЗ во всем мире. С их помощью правительство предполагает решить ряд существенных проблем, которые нависают над страной в процессе перехода к рынку. ОЭЗ позволяют активизировать внешнеэкономическую деятельность страны посредством привлечения инвестиций, снизить социальную напряженность, улучшить имидж страны в глазах иностранных инвесторов. Опыт многих стран позволяет сделать вывод, что ОЭЗ, при разумном к ним подходе и глубоком понимании механизмов функционирования, способны вывести экономику страны на более высокий качественный уровень.

Процесс создания ОЭЗ – процесс, требующий тщательного продумывания всех составляющих ОЭЗ. Разработка целей и задач должна быть всесторонней и всеобъемлющей, необходимо принимать во внимание множество факторов: экономическое положение страны, стабильность инвестиционного и налогового законодательств, внешнеторговые связи страны и прочее. Только в этом случае функционирование ОЭЗ будет эффективным.

Посредством создания ОЭЗ правительства стран пытаются решить те проблемы, которые собственными силами они решить не в состоянии. Для новых инвесторов создаются определенные условия, именно эти условия и являются особенностями функционирования ОЭЗ.

В работе были рассмотрены составляющие ОЭЗ, принципы и условия функционирования, опыт деятельности ОЭЗ некоторых стран. Исходя из всего вышесказанного, можно сделать некоторые выводы:

– создание ОЭЗ направлено, в первую очередь, на привлечение иностранного капитала;

– на территории ОЭЗ действует целая система налоговых льгот, часть из которых является постоянной, часть – временной. Резиденты и вовсе освобождаются от уплаты некоторых налогов (чрезвычайный налог, налог на недвижимость, дорожный фонд и др.);

– внешнеторговые льготы, связанные с введением упрощенного порядка осуществления внешнеторговых операций (например, резиденты ОЭЗ освобождаются от пошлин, налогов на импорт и прочих видов контроля за импортом) позволяют активизировать экспорт, достичь нужного уровня импорта, предоставляют возможность национальному производителю представить свою продукцию на внешнем рынке и прочее;

– товары, ввозимые на территорию ОЭЗ и вывозимые с ее территории, подлежат таможенному оформлению;

– административные льготы, предоставляемые резидентам ОЭЗ, значительно ускоряют и облегчают процесс регистрации и, соответственно, начало производственной деятельности.

В работе также была рассмотрена история создания и современное состояние ОЭЗ России, итоги их функционирования и тенденции развития. К сожалению, легче выявить проблемы функционирования, нежели определить выгоды. Нестабильность налогового законодательства, неприемлемость валютного регулирования, отсутствие собственности на землю и непродуманные рентные отношения, неразвитость инфраструктуры, непонимание чиновников, множество бюрократических барьеров – это основные проблемы, функционирования ОЭЗ на сегодняшний момент.

К счастью, сегодня изменилось отношение к особым экономическим зонам, пересмотрены законодательные и налоговые базы, а значит, инвесторы получат все гарантии (гарантия возможности вывоза доходов, гарантия ненационализации и др.) успешной деятельности в особых экономических зонах. Тогда капитал иностранных инвесторов и впрямь «рекой хлынет» в нашу экономику. Это обосновывается тем, что на рынке России существует множество свободных ниш, страна обладает большим потенциалом высококвалифицированной рабочей силы. В совокупности с благоприятным климатом в ОЭЗ это непременно приведет к решению если не всех, то, по крайней мере, большей части проблем, а, значит, и к улучшению экономического положения в нашей стране.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

**I. Учебная и периодическая литература:**

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебник / М.:Юристъ, 1999. 368 с.
2. Алпатов А.А. ОЭЗ в России: первые результаты вселяют оптимизм // Советник Президента. – 2007. – № 52.
3. Архипов А., Павлов П. Экономические зоны: достоинства и недостатки // Экономист. 2006. №11. С. 28-34.
4. Бутов В.И., Игнатов В.Г., Кетова Н.П. Основы региональной экономики: Учебное пособие / Москва. Ростов н/Д: 2000. 448 с.
5. Годовой отчет ОАО «Особые экономические зоны» за 2008 год.
6. Горбунов А.Р. Оффшорный бизнес и создание компаний за рубежом / М.: Анкил, 2004.
7. Гражданин и право. №6, 2001 г.
8. Гражданское законодательство КНР. М.: Международный центр финансово-экономического развития, 1997. С.323.
9. Зубченко Л.А. Иностранные инвестиции: Учебное пособие / М.: ООО «Книгодел», 2008. 160 с.
10. Ивченко В.В., Самойлова Л.Б. Свободные экономические зоны в зарубежных странах и России. – Калининград: Янтарный сказ, 1999. – 167 с.
11. Кархова И.Ю., Кунаков Д.А. "Особые экономические зоны как инструмент повышения конкурентоспособности и диверсификации национальной экономики". № 9, 2007. "Российский внешнеэкономический вестник".
12. Князева Н. Особые экономические зоны: кадровый вызов//"Человек и Труд" № 4, 2006 г.
13. Ломакин В.К. Мировая экономика. – М.: ЮНИТИ, 2003.
14. Российский союз промышленников и предпринимателей: "Об актуальных вопросах развития и оптимизации функционирования особых экономических зон".
15. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Учебник для вузов / М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 544 с.
16. Сидоренко Ю., Клепиков А. Особые экономические зоны в России: результаты и перспективы // Проблемы теории и практики управления, 2010.
17. Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России: стратегия возрождения промышленности. М.: Финансы и статистика, 1999. С.433.
18. Энциклопедия нового Китая / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1989. С.330.

**II. Интернет-ресурсы:**

1. Реферат «Особые экономические зоны» – www.bankreferatov.ru/db/M
2. Реферат «Свободные экономические зоны в современном мире и России» – revolutioneconomy/00006527.html
3. Реферат «Свободные экономические зоны: сущность, роль, возможности и проблемы становления» – 5ka.ru/53/12009/1.html
4. Статья "Особые экономические зоны в Великобритании" – <http://www.rosez.ru/book/zone_britain.html>
5. Статья "Особые экономические зоны в Италии" – http://www.rosez.ru/book/zone\_italia.html
6. Статья «Методы экономической теории. Экономические категории и законы» – vuzlib.net/beta3/html/1/3704/3728
7. Статья «Плюсы и минусы свободных экономических зон» – http://www.r52.ru/index.phtml?rid=12&fid=10&sid=22&nid=9260
8. Статья об особых экономических зонах – ru.wikipedia.org
9. Статья об экспериментальной экономике – ru.wikipedia.org

ПРИЛОЖЕНИЕ

**Таблица 1.** Снижение издержек компаний-резидентов ОЭЗ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Издержки** | **Пром.-произв. ОЭЗ** | **Техн.-внедр. ОЭЗ** |
| Административные барьеры | 5-7% | 3-5% |
| Инфраструктура | 10-12% | 8-10% |
| Концентрация производства | 5% | 7% |
| Налоги | 3-5% | 5-7% |
| **Всего** | 23-29% | 23-29% |

1. Статья «Методы экономической теории. Экономические категории и законы» – vuzlib.net/beta3/html/1/3704/3728 [↑](#footnote-ref-1)
2. Статья об экспериментальной экономике – ru.wikipedia.org [↑](#footnote-ref-2)
3. Анклав – территория или часть страны, окруженная со всех сторон территорией другого государства. [↑](#footnote-ref-3)
4. Реферат «Особые экономические зоны» – www.bankreferatov.ru/db/M [↑](#footnote-ref-4)
5. Реферат «Свободные экономические зоны в современном мире и России» – revolutioneconomy/00006527.html [↑](#footnote-ref-5)
6. Зубченко Л.А. Иностранные инвестиции: Учебное пособие / М.: ООО «Книгодел», 2008. 160 с. [↑](#footnote-ref-6)
7. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Учебник для вузов / М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 544 с. [↑](#footnote-ref-7)
8. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебник / М.:Юристъ, 1999. 368 с. [↑](#footnote-ref-8)
9. Архипов А., Павлов П. Экономические зоны: достоинства и недостатки // Экономист. 2006. №11. С. 28-34. [↑](#footnote-ref-9)
10. Реферат «Свободные экономические зоны: сущность, роль, возможности и проблемы становления»– 5ka.ru/53/12009/1.html [↑](#footnote-ref-10)
11. Зубченко Л.А. Иностранные инвестиции: Учебное пособие / М.: ООО «Книгодел», 2008. 160 с. [↑](#footnote-ref-11)
12. Статья "Особые экономические зоны в Великобритании" - http://www.rosez.ru/book/zone\_britain.html [↑](#footnote-ref-12)
13. Статья "Особые экономические зоны в Италии" - http://www.rosez.ru/book/zone\_italia.html [↑](#footnote-ref-13)
14. Ивченко В.В., Самойлова Л.Б. Свободные экономические зоны в зарубежных странах и России. – Калининград: Янтарный сказ, 1999. – 167 с. [↑](#footnote-ref-14)
15. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Учебник для вузов / М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 544 с. [↑](#footnote-ref-15)
16. Алпатов А.А. ОЭЗ в России: первые результаты вселяют оптимизм // Советник Президента. – 2007. – № 52. [↑](#footnote-ref-16)
17. Сидоренко Ю., Клепиков А. Особые экономические зоны в России: результаты и перспективы // Проблемы теории и практики управления, 2010. [↑](#footnote-ref-17)
18. Годовой отчет ОАО «Особые экономические зоны» за 2008 год. [↑](#footnote-ref-18)
19. Российский союз промышленников и предпринимателей. [Об актуальных вопросах развития и оптимизации функционирования особых экономических зон](http://www.rosez.ru/?news_id=1094) // Сайт РСПП. 16.02.2007г. [↑](#footnote-ref-19)
20. Кархова И.Ю., Кунаков Д.А. "Особые экономические зоны как инструмент повышения конкурентоспособности и диверсификации национальной экономики". № 9, 2007 Российский внешнеэкономический вестник [↑](#footnote-ref-20)
21. Таблица 1, Приложение [↑](#footnote-ref-21)
22. Князева Н. Особые экономические зоны: кадровый вызов//"Человек и Труд" № 4, 2006 г. [↑](#footnote-ref-22)
23. Гражданское законодательство КНР. М.: Международный центр финансово-экономического развития, 1997. С.323 [↑](#footnote-ref-23)
24. Энциклопедия нового Китая / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1989. С.330 [↑](#footnote-ref-24)
25. "Гражданин и право". №6, 2001 г. [↑](#footnote-ref-25)
26. Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России: стратегия возрождения промышленности. М.: Финансы и статистика, 1999. С.433 [↑](#footnote-ref-26)