

Р.И. Зименков



СВОБОДНЫЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ЗОНЫ



Р.И. Зименков

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ

*Рекомендовано Учебно-методическим объединением
вузов по образованию в области финансов, учета
и мировой экономики в качестве учебного пособия
для студентов вузов, обучающихся по специальностям
060600 «Мировая экономика», 060400 «Финансы и кредит»*

*Рекомендовано Учебно-методическим центром
«Профессиональный учебник» в качестве учебного пособия
для студентов вузов, обучающихся по специальностям
060600 «Мировая экономика», 060700 «Национальная экономика»*



Москва • 2015

УДК 336.227.5(075.8)
ББК 65.04я73+65.261.4я73
362

Рецензенты:

д-р экон. наук, проф. *Б.М. Смитиенко*
(зав. кафедрой мировой экономики и международных валютно-кредитных отношений Финансовой академии при Правительстве РФ);
д-р экон. наук, проф. *В.В. Поляков*
(зав. кафедрой мировой экономики Государственного университета управления им. С. Орджоникидзе)

Главный редактор издательства
кандидат юридических наук,
доктор экономических наук *Н.Д. Эриашвили*

Зименков, Рудольф Иванович.

362 Свободные экономические зоны: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 060600 «Мировая экономика», 060400 «Финансы и кредит», 060700 «Национальная экономика» / Р.И. Зименков. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 223 с.

ISBN 5-238-00930-5

Агентство СІР РГБ

Глубоко и комплексно исследуется мировой опыт создания и функционирования свободных экономических зон (СЭЗ). Рассмотрены виды СЭЗ и их основные черты, особенности инвестиционного климата и результаты хозяйственной деятельности СЭЗ. Показаны характерные черты и особенности функционирования СЭЗ в промышленно развитых, развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Особое внимание уделено специфике создания и деятельности СЭЗ в России.

Для студентов, аспирантов и преподавателей высших учебных заведений, научных работников, а также слушателей международных школ бизнеса и специалистов в сфере внешнеэкономических связей.

ББК 65.04я73+65.261.4я73

ISBN 5-238-00930-5

© Р.И. Зименков, 2005
© ИЗДАТЕЛЬСТВО ЮНИТИ-ДАНА, 2005
Воспроизведение всей книги или любой ее части любыми средствами или в какой-либо форме, в том числе в Интернет-сети, запрещается без письменного разрешения издательства

ОТ АВТОРА

Свободные экономические зоны (СЭЗ) — важный институт мирового хозяйства, один из инструментов развития национальной экономики. Для многих стран они являются нетрадиционной формой активизации участия в международном разделении труда. Свободные экономические зоны создаются для привлечения местного и иностранного капитала, расширения экспорта, роста валютных доходов, получения доступа к новым технологиям, улучшения состояния платежного баланса и в конечном итоге для развития национальной экономики и ее более тесной интеграции в мировое хозяйство.

Свободные экономические зоны получили широкое распространение в мировой хозяйственной практике. По нашим оценкам, в 2004 г. во всем мире функционировало свыше 2,5 тыс. различного вида СЭЗ, в том числе около 1500 предпринимательских зон, более 700 экспортно-производственных зон, включая зоны свободной торговли, около 450 научно-промышленных парков и примерно 700 зон специального назначения (офшорные центры, зоны рекреации, эколого-экономические районы, туристические центры и т.д.).

Совокупный объем экспорта товаров только из экспортно-производственных зон вырос с 17 млрд долл. в 1990 г. до 49 млрд долл. в 2003 г. Общее число занятых в экспортно-производственных зонах увеличилось за этот же период с 2 млн до 4 млн человек. В офшорных центрах сосредоточена почти треть всех банковских депозитов развитых стран мира. По оценкам специалистов, к 2020 г. на свободные экономические зоны будет приходиться от 20 до 25% мирового товарооборота. Приведенные данные наглядно свидетельствуют о существенном вкладе СЭЗ в развитие мировой экономики.

В то же время в России свободные экономические зоны по-прежнему остаются понятием новым, инородным, вокруг которого ведутся острые, но далеко не всегда плодотворные дискуссии. До сих пор нет единого мнения по многим вопросам, связанным с образованием и функционированием этих хозяйственно-территориальных образований, а именно с размерами и типами СЭЗ, механизмом их деятельности и системой управления на микро- и макроуровнях. Для ответа на эти и другие вопросы требуется внимательно ознакомиться с существующим опытом функционирования зон в развитых и развивающихся странах, а также с отечественной практикой зонирования, проанализировать накопленный опыт. Это, помимо прочего, помогло бы

избавиться от ряда закрепившихся в общественном сознании мифов и предрешений относительно возможностей и перспектив создания и развития свободных экономических зон в российской экономике. Этим целям и служит предлагаемая работа.

Несмотря на то что в последние годы в нашей стране и за рубежом появилось большое количество публикаций, посвященных анализу различных аспектов деятельности СЭЗ, однако до настоящего времени не было учебных пособий и научных работ, которые глубоко и комплексно рассматривали бы данную проблему.

В настоящем учебном пособии в качестве объекта исследования выступают свободные экономические зоны как фактор ускорения экономического роста, активизации международного товарооборота, мобилизации инвестиций, углубления интеграционных экономических процессов. Характеризуется эволюция механизма деятельности СЭЗ за последние десятилетия. Таким образом, цели и задачи предлагаемого курса заключаются в изучении теоретико-методологических аспектов создания СЭЗ, рассмотрении действующих СЭЗ в мире и анализе эффективности функционирования СЭЗ в России, а также оценке перспектив их дальнейшего развития.

Предлагаемое вниманию читателей учебное пособие условно состоит из двух разделов:

- 1) общие теоретические вопросы, характеризующие сущность, цели создания и классификацию СЭЗ;
- 2) практические аспекты функционирования СЭЗ в различных регионах мира.

В учебном пособии рассматривается деятельность свободных экономических зон в национальной экономике более 120 стран современного мира, анализируются различные типы СЭЗ как элементы национальной экономической системы, рассмотрены сущность, цели и задачи формирования организационно-экономического механизма функционирования СЭЗ, результаты хозяйственной деятельности СЭЗ, особенности функционирования СЭЗ в различных подсистемах мировой экономики, специфика создания и деятельности СЭЗ в России.

Основные положения и выводы, содержащиеся в работе, а также рекомендуемая литература позволят читателю углубить и закрепить полученные знания, а фактические данные, приведенные в учебном пособии, могут стать основой для научных исследований.

Учебное пособие рекомендовано для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальностям 060600 «Мировая экономика» и 060400 «Финансы и кредит».

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ: ИСТОРИЯ, СУЩНОСТЬ И ЦЕЛИ СОЗДАНИЯ

1.1. История развития СЭЗ

В начале XXI в. развитие и функционирование свободных экономических зон стало неотъемлемой частью международных экономических отношений. Для многих стран свободные экономические зоны — важный фактор ускоренного экономического роста за счет активизации международной торговли, мобилизации инвестиций, роста занятости.

СЭЗ как хозяйственно-территориальные образования можно назвать и древними, и современными. Они своими корнями уходят в глубокую старину и в то же время обогащают свою практическую деятельность новым содержанием современной цивилизации. По мнению американских ученых М. Фразье и Р. Рэна, свободные экономические зоны — одна из старейших и вместе с тем новейшая идея человечества в области экономического развития.

История создания свободных экономических зон уходит в далекое прошлое. Более 2000 лет тому назад, в 166 г. до н.э., в целях содействия торговле власти греческого государства Делос провозгласили первую документально известную свободную зону, где приезжие купцы освобождались от налогов, пошлин и выполнения административных формальностей.

В XII—XIII вв. стали функционировать зоны свободной торговли. Прообраз зоны свободной торговли простирался вдоль реки Западная Двина. Эта река в раннем Средневековье стала одним из важнейших торговых путей, соединивших Арабский Халифат с восточнославянским миром. Западная Двина и сухопутные дороги вдоль нее объявлялись свободными торговыми путями.

Ганзейский союз в эпоху своего расцвета оказал большое влияние на развитие простейших экономических зон, способствуя тем самым развитию торговых отношений между Западной и Восточной Европой. Секретом процветания Гайзейского союза была дешевизна массовых перевозок, широко использовавших складские и транзитные зоны. Ганзейские парусники сновали вплоть до Лиссабона на западе

и Ревеля (Таллина) на востоке. В конце XV в. общая грузоподъемность всех судов Ганзейского союза превышала 60 тыс. т.

В XVI—XVII вв. зоны свободной торговли, известные как порто-франко, были созданы в Гамбурге, Ливорно, Генуе, Венеции, Марселе. В начале XX в. порто-франко существовали в Гибралтаре, на Мальте, в Сулине, Сингапуре, Адене, а также в России (Владивосток, Одесса, Батуми). До Второй мировой войны с участием 26 стран и территорий было создано 75 свободных портов и зон свободной торговли.

Второе рождение СЭЗ пережили во второй половине XX в., когда они широко распространились как в развитых, так и развивающихся странах, а вслед за ними с известным опозданием стали создаваться в странах с переходной экономикой. Этому способствовал ряд факторов: распад колониальной системы, в результате чего на путь экономического развития вступило около ста независимых государств; образование десятков интеграционных объединений; активное включение в мирохозяйственные связи новых индустриальных стран; распад мировой социалистической системы; развитие НТР, усиление конкуренции и либерализации экономических процессов в мире.

Из 123 стран, в которых СЭЗ функционируют, больше всего их в США — свыше 240. В США зоны стали создаваться в 1930-е гг. в соответствии с Законом «О зонах внешней торговли» (1934) с целью активизации внешнеэкономической деятельности и снижения уровня безработицы. Территориальные образования, получившие название зон внешней торговли, характеризуются наличием льготного таможенного режима, которым устанавливается освобождение от пошлин, внутренних налогов и квот любых товаров, экспортируемых с территории США в третьи страны, а также уменьшение импортных пошлин на товары обрабатывающей промышленности, предназначенные для ввоза на национальную таможенную территорию.

В начале XXI в. в зонах внешней торговли, зарегистрированных в 48 штатах США, задействовано свыше 3 тыс. компаний с числом занятых 320 тыс. человек. Объем продукции, вывозимой из зон, превышает 100 млрд долл.

Одной из первых СЭЗ в Западной Европе стала созданная в 1959 г. экспортно-производственная зона вблизи международного аэропорта Шеннон в Ирландии. В настоящее время она вносит большой вклад в развитие страны, предоставляя рабочие места более 24 тыс. человек и создавая экспортную продукцию, что способствует экономическому подъему отсталой западной части страны и развитию страны в целом.

Свободные экономические зоны также созданы и успешно функционируют в Великобритании, Германии, Италии, Франции и других странах региона. Наибольшее распространение получили зоны свободной торговли различных видов, научные парки и офшорные центры.

Широко распространены в регионе зоны свободной торговли, которых насчитывается около 120. В Италии, например, активно

применяется такой вид зон свободной торговли, как беспошлинные склады, которые расположены в Неаполе, Генуе, Бари, Империи, Ливорно, Палермо и Риме. В Великобритании СЭЗ созданы в аэропортах Ливерпуля, Бирмингема, Кардифа, Белфаста и др. Одной из разновидностей зон свободной торговли долгое время являлись магазины беспошлинной торговли (магазины «дьюти фри»), расположенные во многих международных аэропортах. Их объем продаж в конце 1990-х гг. приближался к 1 млрд долл. Однако с января 2000 г. беспошлинная розничная торговля в рамках Европейского союза стала сокращаться в связи с тем, что ЕС ликвидировал торговые барьеры и осуществил стандартизацию правил таможенной процедуры на своей территории.

Большое распространение в Западной Европе получили офшорные центры, которые привлекают иностранных предпринимателей благоприятным валютно-финансовым законодательством, льготным характером налогообложения, высоким уровнем банковской и коммерческой секретности. К лидерам международного офшорного бизнеса относятся острова Мэн, Гернси и Джерси (Великобритания), Венгрия, Ирландия, Кипр, Лихтенштейн, Люксембург, Мальта, Монако, Швейцария и т.д. Офшорный бизнес концентрируется в банковском и страховом деле, операциях с недвижимостью, во многих видах экспортно-импортных операций, в консалтинге. Капитал, задействованный в сфере офшорного бизнеса в Западной Европе, достигает 130 млрд долл. В нем участвует свыше 400 тыс. физических и юридических лиц, и каждый год регистрируются несколько тысяч новых компаний, увеличивающих масштабы офшорных операций.

Что касается развивающихся стран, то СЭЗ принесли наибольшую пользу новым индустриальным странам (Республике Корея, Сингапуру, Тайваню, Сянгану, Малайзии, Филиппинам, Бразилии, Мексике и др.), где зоны являют собой неотъемлемый элемент общей стратегии экономического роста. В ряде развивающихся стран Азии и Африки СЭЗ не стали важным механизмом их экономического развития, являясь изолированными анклавами производства товаров легкой промышленности, бытовой электроники, а иногда и тяжелой промышленности на основе переработки местного сырья. Тем не менее СЭЗ способствуют ускоренному развитию этих стран и интеграции их в мировое хозяйство. Поэтому число СЭЗ в развивающихся странах быстро растет — в начале текущего столетия число только экспортно-производственных зон достигло 480, в которых занято порядка 4 млн человек.

Страны Центральной и Восточной Европы и Китай приступили к созданию СЭЗ в 1980-е гг. с целью привлечения иностранных капиталовложений и технологий и расширения внешнеэкономических связей. В странах Центральной и Восточной Европы создавались в основном товарно-складские и экспортно-производственные зоны, ко-

торые получили налоговые и таможенные льготы. В Венгрии, например, накоплен значительный опыт функционирования СЭЗ, превратившихся в реальный инструмент интеграции национальной экономики в мировое хозяйство.

Однако в ряде стран Центральной и Восточной Европы попытки создать СЭЗ не дали ощутимых результатов, что в значительной степени объяснялось не до конца продуманной стратегией их развития. Кроме того, деятельность СЭЗ, базировавшаяся в основном на концепции создания экспортно-производственных зон, не способствовала притоку иностранного капитала в страны, переживавшие экономические трудности, которые усугублялись слабостью рыночных структур и ограниченностью местного рынка.

В то же время образование СЭЗ в Китае дало обнадеживающие результаты. Китайские СЭЗ прежде всего основываются на привлечении зарубежного китайского и иностранного капитала, использовании многочисленной и дешевой рабочей силы, финансовой поддержке правительства страны и местных органов власти. Большие льготы предоставляются иностранному капиталу, задействованному в экспорто-ориентированных и технологически емких проектах, посредством дополнительных налоговых скидок, ускоренной амортизации основных фондов, государственных субсидий на оплату земельных участков и рабочей силы, предоставления дополнительных прав в сбыте продукции на внутреннем рынке Китая и др. Все это в совокупности привело к тому, что в зонах сложился благоприятный инвестиционный климат, отвечающий принятым международным требованиям.

В результате на сегодняшний день в Китае сформировалась многоуровневая система свободных экономических зон, включающая 49 государственных зон технико-экономического развития, 53 государственные зоны освоения наукоемких отраслей, 13 бесплоштинных зон и др. Функционирование СЭЗ способствует переходу страны от закрытой административно-распределительной к открытой рыночной экономике, быстрому развитию национального хозяйства, что подтверждается данными о привлечении в зоны многомиллиардных инвестиций, ростом числа промышленных предприятий и рабочих мест, увеличением производительности труда на объектах иностранного капитала, прогрессивными сдвигами в отраслевой структуре промышленности, бурным ростом объема экспорта из СЭЗ и диверсификацией его структуры.

В России свободные экономические зоны стали создаваться в конце 1980-х гг., и к середине 1990-х гг. официально утвержденных СЭЗ было уже полтора десятка. Среди них есть и узкоспециализированные зоны разных типов (с преобладанием зон свободной торговли), и комплексные, более крупные по своим размерам (занимаемой территории). Однако далеко не все СЭЗ в России выдерживали испытание временем, да и государственная политика по отношению к ним отли-

чалась непоследовательностью. Примерами наиболее успешно действующих крупных зон могут служить СЭЗ «Находка» в Приморском крае и особая экономическая зона в Калининградской области.

Таким образом, число СЭЗ в мире постоянно увеличивается, расширяются географические рамки их создания, меняются их конкретные формы: от внешнеторговых до экспортно-производственных и комплексных. Содержание хозяйственной деятельности идет от обмена товарами к производству товаров, как простейших, так и наукоемких, к созданию различных видов услуг. Как можно видеть, СЭЗ превратились в важный фактор интеграции национальных экономик в мировое хозяйство и фактор мирохозяйственного развития.

1.2. Определение СЭЗ, их сущность и основное содержание

В последние десятилетия в практике международных экономических отношений СЭЗ получают все более широкое распространение. Пройдя долгий путь развития, они наполнились новым содержанием и деловым опытом, приобрели глобальный характер, охватив более сотни стран мира, при этом многие зоны отличаются друг от друга по целям развития и хозяйственной специализации.

Общей чертой СЭЗ является создание благоприятных условий для осуществления различных внешнеэкономических операций, а исключительное разнообразие функций отражается в обилии терминов, которыми определяются эти явления современной экономики: свободная таможенная зона, свободный порт, зона внешней торговли, экспортно-производственная зона, предпринимательская зона, зона свободного предпринимательства, промышленные порты, научные парки, технополисы и т.д. (около 30 названий). Каждый вид СЭЗ имеет свою специфику, каждая зона служит своему назначению и имеет право на существование наравне с другими.

Что же такое свободная экономическая зона? В отечественных и зарубежных источниках отсутствует однозначная трактовка СЭЗ. Существующие определения охватывают или отдельные виды зон, или дают различные общие трактовки этих хозяйственно-территориальных образований, что нередко осложняет понимание их сущности.

В 1960—70-е гг., когда в мире преобладали свободные торговые зоны, Международная конвенция по упрощению и гармонизации таможенных процедур (Киотская конвенция, май 1973 г.) заложила в основу создания этих зон принцип таможенной экстерриториальности. В соответствии с этим принципом зона свободной торговли (или «зона-франко») определяется как часть территории страны, в которой любые товары считаются находящимися за пределами таможенной территории и не подлежат обычному таможенному контролю и

налогообложению. Из этого определения видно, что свобода обособленной части государственной территории является не абсолютной, а относительной. Свободной эта территория является лишь в том отношении, что ввезенные в нее товары освобождаются от таможенных пошлин и налога на импорт, которые в соответствии с национальным таможенным законодательством применяются в отношении ввозимых товаров на других территориях этой страны. Это означает, что товары, импортируемые в зоны свободной торговли из-за границы, не декларируются, в то же время местные законы не освобождают товаровладельцев от соблюдения соответствующего экономического правопорядка, а только облегчают его.

В 1970—80-е гг. во всем мире, в особенности в развивающихся странах, широкое распространение получили экспортно-производственные зоны (ЭПЗ), что отражало общую тенденцию к смене импортозамещающей модели на экспортно-ориентированную путем развития отраслей, специализирующихся на производстве товаров исключительно для внешнего рынка. Быстрый рост этих зон способствовал резкому увеличению экспорта продукции обрабатывающей промышленности и подъему экономики в первую очередь в новых индустриальных странах Юго-Восточной Азии, что позволило многим из них стать крупнейшими экспортерами мира. Поэтому в научной литературе появилась трактовка данного феномена.

Одно из определений экспортно-производственных зон, предложенное Всемирным банком (1992), характеризует их как встроенные в территорию страны промышленные платформы, специализирующиеся на экспортно-ориентированном обрабатывающем производстве и предлагающие фирмам, зарегистрированным в ЭПЗ, режим беспошлинной торговли, либеральное налоговое и иное регулирование. Другое определение, данное Международной организацией труда (1998), описывает ЭПЗ как промышленные зоны со специальной системой льгот для привлечения иностранных инвесторов, где импортируемые материалы подвергаются определенной переработке, а затем реэкспортируются. Таким образом, ЭПЗ представляют собой анклавные образования в рамках таможенной территории страны с преференциальным налоговым режимом и минимумом административных формальностей. Производство в ЭПЗ преимущественно или исключительно ориентировано на экспорт.

Эксперты ООН (1993) также дают определение ЭПЗ, которое не может быть распространено на все виды свободных экономических зон, хотя и подчеркивает некоторые их характерные черты — экспортную направленность и льготный режим функционирования предприятий: «Свободные экономические зоны — это обособленные районы, представляющие часть территории страны с беспошлинным таможенным и торговым режимом, где иностранные фирмы, производящие

продукцию главным образом на экспорт, пользуются рядом налоговых и финансовых льгот».

Определение, которое можно распространить на многие виды зон, дается в ряде научных работ и учебных пособиях, подготовленных российскими учеными. Так, авторы учебного пособия «Свободные экономические зоны» (1997) В.Г. Игнатов и В.И. Бутов дают следующее определение этих экономических формирований: «Свободные экономические зоны — ограниченные территории, морские и авиационные порты, в которых действуют особые льготные экономические условия для национальных и иностранных предпринимателей, способствующие решению внешнеторговых, общеэкономических, социальных, научно-технических и научно-технологических задач».

Определение СЭЗ в широком смысле дали российские ученые Т.П. Данько и Э.М. Окрут (1998). «Под СЭЗ, — подчеркивают они, — понимается суверенная территория государства (государств), являющаяся составной частью хозяйственного комплекса страны (групп стран), где обеспечивается производство и распределение общественного продукта для достижения определенной и конкретной общенациональной интегрированной, корпоративной цели с использованием специальных механизмов регулирования общественно-экономических отношений производства и распределения, способных к диффузному расширению ее границ».

Поясняя столь пространное определение, авторы подчеркнули, что СЭЗ всегда остается образованием, находящимся под юрисдикцией государства ее территорий, и никогда не пользуется правом экстерриториальности. По их мнению, СЭЗ — это «искусственно созданное государство “вкрапление” в национальную экономическую среду и экономически значительно отличающееся от нее». Такое определение СЭЗ воплотило в себе территориальный суверенитет, экономическую комплексность, распределительные отношения расширенного воспроизводства и специальный механизм регулирования. Последний, однако, не раскрывает сущности и содержания механизма управления СЭЗ.

В плане конкретной формулировки можно сослаться на «Большой экономический словарь», который определяет СЭЗ как ограниченную часть национально-государственной территории, на которой действуют особые льготные экономические условия для иностранных и национальных предприятий (льготы таможенного, арендного, налогового, визового, трудового режима и т.д.), что создает условия для развития промышленности и инвестирования иностранного капитала. В этом определении не только указывается на особые льготные экономические условия для иностранных и национальных предпринимателей, но и конкретизируются важнейшие льготы, действующие в СЭЗ. Однако это определение не совсем полно отражает содержание механизма функционирования СЭЗ.

Некоторые экономисты (К.А. Семенов и Н.В. Смородинская) определяют СЭЗ как инструмент селективного сокращения масштабов государственного вмешательства в экономические интересы. Такая формулировка включает широкий спектр различных институциональных явлений, связанных с действием предпочтительного режима хозяйствования. В этом случае СЭЗ определяется не как географическая территория, а как часть национального экономического пространства (в том числе предприятие или сектор хозяйственной деятельности), где введена и применяется определенная система льгот и стимулов, не используемая в других их частях.

Иными словами, **свободная экономическая зона** — это часть национального экономического пространства, где для национальных и иностранных предпринимателей действует особый льготный хозяйственный режим, не действующий в других его частях, способствуя решению различных социально-экономических и научно-технических задач.

1.3. Цели, задачи и предпосылки создания СЭЗ

Создание и развитие свободных экономических зон ориентировано на решение конкретных приоритетных экономических задач, реализацию стратегических программ и проектов.

Для государства, создающего СЭЗ на своей территории, сами зоны не являются самоцелью. В большинстве случаев они органически включаются в общую стратегию национального экономического развития. Общая *цель* создания СЭЗ — способствовать решению наиболее важных макроэкономических задач:

- ускорить темпы экономического роста;
- модернизировать промышленность;
- насытить внутренний рынок высококачественными товарами и услугами.

Однако достичь этих целей прямым путем не всегда удается. Как показывает мировой опыт, СЭЗ позволяют решить эти вопросы, как правило, опосредованно через мировой рынок путем увеличения валютных поступлений за счет роста экспорта товаров и услуг. В то же время СЭЗ решают для принимающих стран и ряд конкретных *задач*: привлекают в страну иностранный и местный капитал и передовую технологию, расширяют занятость в промышленности и сфере услуг, позволяют приобрести передовой опыт в области управления и маркетинга, создают современную инфраструктуру.

Необходимо также иметь в виду, что любая СЭЗ находится в постоянном развитии. Один вид свободной экономической зоны может переходить в другой, как правило, находящийся на более высоком

уровне развития, что естественно приводит к изменению или усложнению целей, стоящих перед СЭЗ.

Цели СЭЗ зависят от уровня экономического развития организующих их стран и их народно-хозяйственных планов. Поэтому причины и цели создания свободных экономических зон в каждом конкретном случае могут отличаться друг от друга. Так, в промышленно развитых странах, таких, как США, Великобритания, Франция, свободные экономические зоны создавались для активизации внешнеэкономических связей, реализации региональной политики, направленной на оживление малого и среднего бизнеса и уменьшение безработицы в депрессивных районах, выравнивание межрегиональных различий. В этих целях в создаваемых зонах предпринимателям предоставлялась большая, чем в других районах страны, свобода деятельности и значительные финансовые и налоговые льготы. Образующие зоны не были ориентированы на привлечение иностранного капитала, в них создавались условия, максимально стимулирующие развитие производств, интегрированных во внутренний рынок, а также создание новых рабочих мест на базе использования национального капитала.

В ряде развивающихся стран СЭЗ создавались со схожими целями. Однако в отличие от промышленно развитых стран в этих государствах акцент делался на привлечение иностранного капитала и новых технологий с целью модернизации промышленности, стимулирования промышленного экспорта и получения на этой основе валютных средств, роста занятости, превращение зон в полюса роста национального хозяйства.

Необходимо подчеркнуть, что активное привлечение капитала — не самоцель развивающихся стран. Предоставление различных льгот способствует притоку иностранного капитала, с помощью которого эти страны стремятся осуществить ряд целей — поднять национальную экономику, развить экономически отсталые районы, находящиеся далеко от центра, уменьшить безработицу, создать стабильные источники дополнительного дохода для государственного бюджета.

Нередко деятельность СЭЗ в этой группе стран ориентирована на выполнение отдельных стратегических задач, таких, как повышение конкурентоспособности национальной экономики на мировых рынках, отход от экспортно-сырьевой специализации в международных связях, превращение зон в полигоны по апробированию новых методов хозяйствования, повышение степени интегрирования национальной экономики в мировое хозяйство.

В числе приоритетных целей, стоящих перед различными типами СЭЗ в развивающихся странах, ставится задача достижения путем реализации отдельных зональных проектов модернизирующего эффекта на национальную экономику. Такое воздействие СЭЗ, в частности, через демонстрационные и обучающие эффекты, связано с рас-

пространением инновационных элементов организационной культуры за пределы страны (через прессу, личные связи и межфирменные контакты). Именно оно определяет желание многих стран организовать СЭЗ даже тогда, когда с экономической точки зрения они являются менее прибыльными, чем другие типы инвестиционных проектов. Для ряда развивающихся стран даже косвенные модернизирующие эффекты СЭЗ особенно важны, так как они могут способствовать подъему предпринимательской культуры, формировать новые стандарты жизни, влиять на становление новых технологических укладов.

В странах с переходной экономикой цели создания СЭЗ во многом идентичны развивающимся странам. Так, например, образование СЭЗ в России было призвано решать такие задачи, как привлечение в экономику страны иностранного капитала, технологий и новых форм организации труда; формирование рыночной структуры для расширения внешнеэкономических связей; развитие экспортной базы и рост валютных поступлений; ускорение внедрения достижений научно-технического прогресса за счет как зарубежных, так и отечественных научных разработок и «ноу-хау»; апробирование на зональном уровне новых форм хозяйствования и др.

Как видим, цели создания СЭЗ в разных группах стран мирового хозяйства, несмотря на различия, имеют и некоторую общность, в рамках которой их можно классифицировать на экономические, социальные и научно-технические.

Экономические цели создания СЭЗ:

- активизация и расширение внешнеторговой, а также внешнеэкономической деятельности в целом;
- привлечение в экономику иностранных и национальных инвестиций;
- повышение конкурентоспособности национального производства и его экономической эффективности;
- увеличение экспорта и рационализация импорта;
- рост валютных поступлений в бюджет страны и регионов.

Социальными целями являются:

- создание новых рабочих мест, рост занятости населения;
- обучение и подготовка квалифицированных рабочих, инженерных, хозяйственных и управленческих кадров с учетом использования мирового опыта;
- насыщение национального рынка высококачественными товарами и услугами производственного и потребительского назначения;
- рост благосостояния и уровня жизни населения;
- ускорение развития отсталых регионов за счет концентрации в пределах зон ограниченных национальных ресурсов.

Научно-технические цели направлены на:

- активное использование новейших зарубежных и отечественных технологий;
- ускорение внедрения результатов НИОКР;
- концентрацию научно-технических кадров, в том числе зарубежных, на приоритетных направлениях;
- привлечение опыта и научно-исследовательских достижений научно-технических центров и венчурных компаний;
- повышение эффективности используемых производственных мощностей, в частности конверсионных.

Таким образом, создание СЭЗ в различных странах в общем-то преследует одни и те же цели: обеспечение полной занятости рабочей силы как непосредственно в зонах, так и за ее пределами; привлечение инвестиций, особенно зарубежных; организация в зонах новых производств, продукция которых пойдет на экспорт, не ущемляя существующих местных предприятий, работающих на внутренний рынок. Кроме того, это стремление дать толчок развитию отсталых в экономическом отношении районов, модернизировать устаревшую технику, получив новые «ноу-хау», обучить своих специалистов и рабочих современным методам труда, использовать собственные сырьевые ресурсы для производства готовой продукции. Иначе говоря, создание СЭЗ должно внести свежую струю в промышленное развитие той или иной территории и страны в целом. Использование таких зон позволяет смягчить кризисные ситуации в общегосударственном масштабе, эффективно задействовать инвестиции.

Зарубежный опыт и еще весьма скромный опыт России свидетельствуют, что для развития и успешного функционирования СЭЗ необходим целый ряд условий, среди которых необходимо выделить политическую стабильность в стране и тех регионах, где создаются зоны. Принимая во внимание решение о долгосрочных масштабных инвестициях, иностранный инвестор (юридическое или физическое лицо), помимо очевидных мотивов получения прибыли, учитывает прежде всего такие обстоятельства, как политическая стабильность страны, действенность ее правительственных органов, функционирующий механизм арбитража и юридических гарантий и т.д. Эти условия, неизменно присутствующие в промышленно развитых и новых индустриальных странах, способствуют распространению на их территории СЭЗ и повышению эффективности их деятельности. Политическая стабильность в стране, позволяющая создать благоприятный инвестиционный климат, нередко является решающим условием в привлечении иностранных инвестиций даже в тех развивающихся странах, в которых СЭЗ не обеспечены в достаточной степени необходимыми природными ресурсами и которые не предоставляют инвесторам достаточных льгот.

Важным условием нормального функционирования СЭЗ является наличие концепции и хорошо разработанной законодательной базы,

гарантирующей права и стимулирующей деятельность зарубежных и отечественных инвесторов.

Концепция свободных экономических зон, как правило, включает в себя следующие направления работ:

- определение основных принципов создания и формирования СЭЗ, их видов и размеров, систему приоритетов в развитии хозяйства зон и отдельных ее составляющих;
- разработка общих принципов и особенностей формирования органов управления СЭЗ и механизма их взаимоотношений с вышестоящими органами государственного и хозяйственного управления;
- определение и согласование содержания и особенностей налоговой, таможенной, финансовой, инвестиционной, научно-технической и иной политики в рамках СЭЗ;
- решение вопросов экспортно-импортной и других направлений внешнеэкономической деятельности предприятий, организаций и компаний, расположенных на территории зоны.

Правовой основой создания, функционирования и развития СЭЗ являются правовые акты, в которых определены цели, задачи, порядок управления зоной, объем различных льгот, предоставляемых иностранному и национальному капиталу, регулирование иностранных инвестиций, а также такие аспекты, как внешняя торговля и таможенная, научно-техническое сотрудничество, управление золото-валютными резервами и кредитами, арбитраж и предъявление исков. В восточноевропейских странах, странах СНГ, включая Россию, правовой основой служат законы высших законодательных органов о свободных экономических зонах и соответствующие постановления правительства по конкретным зонам. В США по наиболее значимым для страны СЭЗ решения принимает Конгресс США, по наименее важным — правительство штатов. В большинстве развивающихся стран правовой основой СЭЗ также служат законы, которые позднее подкрепляются декретами и постановлениями правительств.

В Китае, например, одной из причин быстрого и эффективного развития СЭЗ «Шеньчжень» является прочная нормативно-правовая база. Кроме решений Всекитайского собрания народных представителей и Государственного совета КНР, Собрания народных представителей провинции Гуандун (всего более 20 нормативных документов), СЭЗ «Шеньчжень» разработала и обнародовала несколько десятков отдельно действующих нормативных актов. Создан хозяйственный суд, аппарат хозяйственного арбитража и другие учреждения, которые призваны обеспечивать законные права и интересы участников зоны, в первую очередь иностранных инвесторов.

Важным стимулом для развития СЭЗ является система льгот инвесторам, которые, прежде чем вкладывать капитал, заинтересованно изучают предоставляемые им условия льгот.

Налоговые льготы — один из наиболее распространенных методов, который способствует накоплению капитала, росту современных отраслей производства, достижению прогрессивных изменений в национальном хозяйстве. Государство, предоставляя налоговые льготы, поощряет инвестирование как местного, так и иностранного капитала в новые отрасли обрабатывающей промышленности, отсталые и отдаленные районы, реинвестирование прибылей, применение новой техники и технологии, развитие трудоемких и наукоемких производств и т.д. Однако следует подчеркнуть, что действие системы преференций в СЭЗ не является потерей для государства. Наоборот, это своеобразная плата за повышение научно-технического потенциала, введение новых методов управления и форм предпринимательства, переход к мировым стандартам сервисных услуг.

Каждая страна или тот или иной ее регион при создании СЭЗ определяют свой набор льгот и стимулов. При этом, как показывает практика, система льгот, устанавливаемых в зонах, в достаточной степени индивидуальна и связана с реализуемыми на ее территории программами и проектами. Тем не менее общей характерной чертой различных видов СЭЗ является наличие более благоприятного инвестиционного климата, включающего в себя внешнеторговые, налоговые, финансовые и административные льготы и преимущества по сравнению с режимом для иностранных предпринимателей, существующим на остальной территории принимающей страны.

Во всяком случае льготы должны быть вполне достаточны для того, чтобы привлечь требуемый объем инвестиций в приоритетные зональные проекты. Желательно также, чтобы система льгот была проста, ясно изложена и устойчива, т.е. не подвергалась корректировке в течение достаточно длительного временного периода.

Иностранный капитал рассматривает организацию собственного производства в свободных экономических зонах как важное направление своей экспансии, так как предоставляемые в СЭЗ льготы позволяют ему получать высокую прибыль. Норма прибыли в СЭЗ в среднем составляет 25—30% в год, а в азиатских СЭЗ ТНК получают свыше 35—40% прибыли. Сроки окупаемости капитальных вложений в зонах в 2—3 раза меньше. Считается нормальным, когда вложенные средства окупаются за 3—3,5 года. Все это делает СЭЗ весьма привлекательной сферой привлечения капитала и притягивает инвесторов со всего мира: во многих развивающихся странах через СЭЗ в их экономику поступает от 30 до 80% всех иностранных инвестиций.

Исходя из задач формирования той или иной зоны, предъявляются соответствующие требования к ее размещению. Среди них благоприятное транспортно-географическое положение по отношению к внешнему и внутреннему рынкам.

Поэтому территории, наиболее благоприятные для размещения СЭЗ, имеют, как правило, приграничное положение по отношению

к зарубежным странам (а в России в том числе и к бывшим союзным республикам), а также располагают морскими торговыми портами и магистральной транспортной сетью (железнодорожной, автодорожной, аэропортами), сложившимися промышленными, научными и культурными центрами, районами концентрации наиболее ценных природных ресурсов.

В зависимости от целей и расположения зоны могут иметь различные размеры территории — от 1,5 км² (Шереметьево) до 3,6 млн км² («Мананаус» в Бразилии).

В отдельных случаях создание СЭЗ оказывается целесообразным и в районах нового хозяйственного освоения, не располагающих значительной развитой промышленностью, производственной и социальной инфраструктурой. Создание СЭЗ в районах нового хозяйственного освоения позволяет решать важные долгосрочные общегосударственные программы (укрепление минерально-сырьевой базы страны, создание машиностроительных комплексов и др.). Подобную зональную политику проводят Аргентина, Бразилия, Индонезия, Китай, Мексика, Чили и другие страны.

Немалую роль в становлении СЭЗ играет хорошо развитая производственная (связь, коммуникации, транспорт, энергетика) и коммерческая инфраструктура (банки, инвестиционные фонды, консалтинговые и юридические фирмы, аудиторские организации, рекламные агентства). Возведение объектов инфраструктуры, соответствующих мировому уровню, требует огромных финансовых вливаний, что усиливает нагрузку на государственный и региональный бюджеты. В среднем для нормального обустройства 1 км² территории свободной таможенной зоны требуется 10—15 млн долл., для обустройства 1 км² экспортно-производственной зоны — 40—45 млн долл. По некоторым оценкам, Китай вкладывал в обустройство 1 км² СЭЗ 50—80 млн долл.

Для создания инфраструктуры во многих развивающихся странах создаются *компании развития зоны*. Эти компании могут быть государственными, финансируемыми за счет бюджетных средств или государственных кредитов, или частными, получающими поддержку у администрации зоны. Компании развития осуществляют перспективное планирование развития СЭЗ, представляют их хозяйственные интересы внутри страны и за рубежом, включая проведение рекламы и мероприятий по привлечению инвестиций. Они объявляют и проводят торги на размещение новых производств, организуют привлечение и профессиональную подготовку трудовых ресурсов, осуществляют строительство и эксплуатацию объектов инфраструктуры, обустройство и сдачу в аренду земельных участков, обеспечивают в случае необходимости снабжение и финансирование предприятий. Компании развития зоны могут создавать специализированные торговые, снабженческие, строительные, эксплуатационные, транспортные,

информационные и другие организации, а также научно-консультационные центры.

Довольно часто правительство привлекает к созданию инфраструктуры в зонах местные строительные компании и оплачивает их расходы.

В отдельных случаях правительство, не располагающее крупными бюджетными средствами, прибегает к помощи иностранных компаний в создании инфраструктуры СЭЗ или отдельных ее элементов. Так, во Вьетнаме в 1990-е гг. обустройство СЭЗ в основном финансировалось за счет иностранного капитала, действующего в зонах. Правительство Ирана после принятия меджлисом соответствующего законодательства в 2001 г. активизировало работу по привлечению в свободные экономические зоны в Киши, Кешме и Чахбехари иностранных банков, финансовых компаний и страховых агентств, которые в условиях отмены всех ограничений смогли предоставлять разнообразные и полноценные услуги.

Наличие современной инфраструктуры приводит к крупным вложениям иностранного и национального капитала в СЭЗ, что способствует ее успешному развитию. Это объясняется тем, что инвестор ограничивается только вложениями в целевой проект (технологии, машины и оборудование, сырье, материалы и комплектующие), а сооружения, здания и коммуникации предоставляются принимающей стороной. В то же время отсутствие надлежащей инфраструктуры создавало значительные трудности для СЭЗ, так как иностранный капитал обходил их стороной. Это было характерно для СЭЗ во Вьетнаме в 1980-е гг., а также для большинства африканских СЭЗ.

В российской научной и учебной литературе распространено мнение, что важным условием и требованием к размещению СЭЗ является наличие территорий, располагающих уникальным по запасам и ценности природно-ресурсным потенциалом (в первую очередь запасами углеводородного сырья, цветных металлов, лесных ресурсов и т.д.) для организации соответствующих производств. Создание предприятий тяжелой промышленности в СЭЗ отдельных стран, несомненно, связано с их природными богатствами. Например, в экспортно-производственной зоне Тобаго и Тринидада преобладает переработка нефти. В Германии предприятия свободной экономической зоны занимаются переработкой добываемых там бокситов в глинозем и алюминий. В свободных экономических зонах Объединенных Арабских Эмиратов действует целый ряд химических и нефтехимических предприятий.

И все же следует отметить, что политика правительств в указанных трех случаях была направлена не столько на развитие тяжелой промышленности в своих экономических зонах, сколько на создание экспортно-промышленных зон на основе уже существующих предприятий тяжелой промышленности. Это прежде всего относится к первым двум странам.

Что касается Объединенных Арабских Эмиратов, то здесь произошла закономерная эволюция: появление предприятий, связанных с добычей и переработкой нефти и газа, сопровождалось созданием предприятий тяжелой промышленности в несмежных отраслях обрабатывающей промышленности, в частности машиностроения.

Одна из характерных черт промышленного развития большинства свободных экономических зон заключается в том, что иностранные компании, осуществляющие хозяйственную деятельность в СЭЗ, как правило, стремятся к минимальному использованию местных природных ресурсов.

Слабые обратные связи этих компаний с предприятиями принимающей стороны объясняются закрытым характером экономических зон, профилем действующих в них предприятий и относительно неразвитым потенциалом национальных поставщиков. И в этом смысле практика указанных выше государств является исключением.

В то же время многие иностранные компании, действующие в развивающихся странах, весьма охотно используют местные сырьевые ресурсы и полуфабрикаты, произведенные на их основе (сталь, алюминий, основные химикаты, резину, древесину и т.п.). Некоторые создали крупную перерабатывающую промышленность на основе местного сырья — хорошо оборудованные и организованные предприятия, которые действуют в принимающих странах в течение многих десятилетий, т.е. до создания первых свободных экономических зон.

Вот почему такие компании не испытывают потребности в использовании возможностей недавно созданных экономических зон. Кроме того, сказывается и еще один фактор: перерабатывающие предприятия, использующие местное сырье, как правило, находятся недалеко от их источников (будь то шахта, нефтяная скважина или гидроэлектростанция), в то время как экспортно-промышленные зоны обычно формируются вблизи крупных населенных пунктов или промышленных центров. Помимо этого, свободные экономические зоны создаются учредителями для быстрого решения проблем промышленного развития какой-либо территории. Отсюда примитивные производственные помещения, похожие на временки, и незначительные затраты на обустройство иностранных инвесторов.

Компании, занимающиеся переработкой сырьевых ресурсов, как правило, являются крупными предприятиями, которые действуют на основе долгосрочных договоров, планируя свою деятельность на многие годы вперед. Этим они отличаются от обычного завода по сборке электронных изделий или компании по пошиву одежды в свободной экономической зоне.

Гораздо больший интерес иностранные компании, планирующие свою деятельность в СЭЗ в развивающихся странах, проявляют к местным трудовым ресурсам. Наличие квалифицированной и дешевой рабочей силы становится неотъемлемым фактором нормальной дея-

тельности большинства свободных экономических зон, в особенности экспортно-производственных, в странах Азии и Латинской Америки. Если к трудовым ресурсам добавляется удобное географическое положение, близость к рынкам сбыта, финансовые льготы, то иностранный капитал выбирает именно эти страны.

Важным условием успешного функционирования зон является их использование в качестве инструмента экономической политики страны базирования. Так, Тайвань, взявший в свое время курс на сбалансированное совмещение экспортной экспансии с импортозамещением, с самого начала сориентировал зональную политику на создание конкурентоспособных экспортных отраслей. Образование экспортно-производственных зон, ставшее здесь органичной частью экспортно-ориентированной стратегии, имело целью поддержать эту стратегию в условиях структурной перестройки. И хотя создание и функционирование зон сопровождалось значительными бюджетными расходами на обустройство и льготы инвесторам, эта политика позволила увеличить долю экспорта в ВВП, расширить валютные поступления, укрепиться на рынках новых стран.

Необходимое условие успешного функционирования СЭЗ — наличие (или создание) эффективной структуры управления зоной, способность руководителей территории овладеть новой культурой управления. Выбор модели административно-хозяйственного управления зоной зависит от ее типа и размера территории, особенностей государственного устройства страны, развитости частного сектора и т.д. Однако общим и принципиальным моментом является то, что зона, будучи локальной социально-экономической системой, должна располагать и локальной, относительно обособленной системой хозяйственного управления, т.е. находиться вне юрисдикции отраслевых министерств и центральных ведомств, курирующих различные сферы экономики.

Высшим органом власти в свободной экономической зоне является представительная власть, в рамках которой на правах самостоятельного структурного подразделения создается администрация зоны. Администрация может формироваться как из местных, так и из иностранных граждан. В административный аппарат могут также привлекаться специалисты по контракту.

В некоторых странах для управления зоной привлекаются коммерческие организации, но обязательно под контролем государства. Так, по концессионному контракту, подписанному в 1990 г. центральными властями Чили с акционерным обществом СОФРИ, в компетенцию последнего входят функции управления, эксплуатации и развития свободной экономической зоны в Икеке. Непосредственное повседневное руководство работой зоны осуществляет администрация, назначаемая акционерным обществом.

В функции администрации любой зоны входит регулирование деятельности системы региональной рыночной инфраструктуры: коммерческих и муниципальных банков, бирж, страховых обществ и т.д., а также все вопросы землепользования и охраны природы. Кроме того, администрация зоны проводит регистрацию совместных и иностранных предприятий и лицензирование всей внешнеэкономической деятельности, а также осуществляет контроль за соблюдением правил, установленных для зоны, и др. В Китае, например, в некоторых зонах администрация может регистрировать компании с иностранными инвестициями по принципу «одной печати», т.е. инвестор согласовывает создание предприятия не с разными органами государственной власти, а только с администрацией зоны. Основная задача администрации зон состоит в обеспечении благоприятных условий для инвесторов и работы зональных предприятий.

Деятельность этой управленческой структуры оказывает влияние на эффективность работы зоны. Функционирование СЭЗ в промышленно развитых странах свидетельствует, что в основе их успеха лежит, с одной стороны, хорошее планирование начальных стадий их развития, а с другой — гибкость управления зонами. Продуманная система управления положительно влияет на ход работы в СЭЗ во многих новых индустриальных странах.

Важную роль в деятельности зон играют специальные органы государственной власти, которые курируют зоны и являются своеобразными посредниками между ними и различными государственными структурами. Так, в составе Министерства торговли США создан комитет по зонам свободной торговли, который занимается рассмотрением и утверждением заявок на организацию этих зон, а также регулирует деятельность их администраций. В Китае образована руководящая группа по специальным зонам и инвестициям в составе Госсовета КНР, в Мексике создание и регистрация зон возложена на Министерство торговли и промышленного развития. Аналогичные структуры созданы во многих промышленно развитых и развивающихся странах. Отсутствие специальных курирующих органов затрудняет нормальное функционирование зон, вносит неопределенность и неразбериху в их деятельность. Подобная ситуация была характерна для Республики Корея, вплоть до создания специального органа при Министерстве торговли и промышленности. В России до настоящего времени нет государственного органа по координации и контролю за развитием зон.

Мировой опыт показывает, что для нормального функционирования СЭЗ важно не только четкое и конкретное определение целей и задач, но и наличие целого ряда условий, реализация которых может превратить зоны в фактор ускоренного экономического роста за счет активизации международного товарооборота, мобилизации инвестиций и углубления интеграционных экономических процессов.

ТИПЫ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН И ОСОБЕННОСТИ ИХ РЕЖИМА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1. Основные критерии классификации СЭЗ

Под влиянием изменений в мировой экономике и международной торговле прослеживается эволюция организационно-функциональных форм СЭЗ от простых, связанных с торговлей товарами, к более сложным, ориентированным на производство продукции массового потребления, разработку и производство новых товаров, предоставление различного рода услуг и др.

В современных теоретических разработках отечественных и зарубежных авторов пока отсутствует единое мнение относительно определения и типологии свободных экономических зон. В научной литературе выделяют до 30 разновидностей СЭЗ. Специфика СЭЗ определяется:

- месторасположением, конфигурацией, размером территории СЭЗ;
- наличием и качеством производственных ресурсов;
- особенностями природных, экономических и других условий СЭЗ;
- задачами, которые государство ставило при ее создании;
- функциями, которые оно делегировало зоне для решения поставленных задач и достижения намеченных целей;
- видом хозяйственной деятельности, разрешенной государством в СЭЗ;
- национальной принадлежностью территории и т.д.

Таким образом, организационно-функциональная структура СЭЗ достаточно многообразна. Иногда довольно трудно классифицировать ту или иную СЭЗ однозначно, поскольку она обладает чертами многих зон. Классификацию СЭЗ можно осуществить по четырем основным критериям:

- 1) степени интегрированности в национальную экономику;
- 2) способу организации;
- 3) характеру собственности;
- 4) характеру деятельности или функциональному назначению.

В зависимости от степени интегрированности СЭЗ делятся на два типа: *анклавные (замкнутые)* и *интегрированные* в национальную экономику.

Анклавные зоны. Анклавные зоны, несмотря на однотипность механизма функционирования, отличаются по принципам, размерам территории и направлениям своей организации.

К *первому направлению* можно отнести зоны, охватывающие территории отдельных предприятий, на которые распространяются льготный налоговый и таможенный режимы. Такие зоны получили широкое распространение в Мексике, где функционируют так называемые макиладорас — экспортные предприятия, расположенные вдоль границы США. По таким же принципам создаются СЭЗ в Доминиканской Республике, Гаити, Венгрии.

Ко *второму направлению* относятся небольшие индустриальные анклавные территории, представляющие собой замкнутые участки от нескольких десятков до нескольких сотен гектаров. Такие зоны создаются в новых индустриальных странах Юго-Восточной Азии, а также в странах Северной Африки.

Крупномасштабные зоны, охватывающие многие районы и целые города, представляют собой *третье направление*. Такой принцип зонирования характерен прежде всего для Китая, Индии, а также некоторых малых стран, таких, как Шри-Ланка, Маврикий и др. Таким образом, территориальный признак лежит в основе различных типов СЭЗ анклавного типа.

Анклавные СЭЗ полностью ориентированы на экспорт всей производимой на их территории продукции с целью получения выручки в свободно конвертируемой валюте. Необходимая степень независимости этих зон от остальной части страны обеспечивается специальным режимом пропуска товаров и людей через их границу, а экономическая самостоятельность СЭЗ от внезонального внутреннего механизма — административными и экономическими методами, создающими в них особый экономический климат.

Анклавные зоны обычно создаются на территориях страны, естественным образом отделенных от нее (острова, полуострова, морские побережья и т.п.), но могут создаваться внутри города или региона. В любом случае создание анклава не предполагает установления юридической экстерриториальности зоны.

Степень обособленности СЭЗ от территории страны определяется действующими экономическим, правовым и таможенным регламентами. Это связано с существенными отличиями национальных условий хозяйствования и проживания от условий, необходимых для привлечения иностранных инвестиций и стимулирования национального экспортного производства. Чаще всего к созданию анклавных зон прибегают новые индустриальные страны и отдельные страны Центральной Америки и Карибского бассейна.

Спецификой предприятий, функционирующих в зонах анклавного типа, является сборочный характер производства, основанный на импортных материалах, различного рода компонентах, полуфабрика-

тах и деталях. В таких зонах создают свои филиалы и дочерние компании транснациональные корпорации, использующие экспортно-производственные зоны как экспортную базу для создания продукции с более низкими издержками производства и за счет этого более конкурентоспособной.

Интегрированные СЭЗ. Для интегрированных зон характерной особенностью является наличие тесных экономических связей с внутренней экономикой страны, с ее внутренними районами. Помимо проблем, связанных с развитием экспортного потенциала, эти зоны решают задачи повышения технологического уровня местной промышленности, качества и конкурентоспособности выпускаемых товаров.

В отличие от зон анклавного типа интегрированные зоны ориентированы большей частью не на импорт промежуточных товаров, а на использование национальных материалов, компонентов и полуфабрикатов. Так, в бразильской зоне «Манаус» доля национальных компонентов в готовой продукции составляет 40—90%, при этом на внутренний рынок страны поступает более 90% выпускаемой продукции. В зонах внешней торговли США около 80% всех поставок полуфабрикатов и материалов приходится на внутренние районы США, и, в свою очередь, около 90% производимой в этих зонах готовой продукции направляется на внутренний рынок страны.

Интегрированные зоны, тесно связанные с национальной и мировой экономикой, имеют более свободный режим функционирования. Они наиболее характерны для стран с развитой рыночной экономикой, широко включенных в международное разделение труда. Интегрированные зоны лучше всего вписываются в рыночную интернационализированную экономику. В этих зонах устанавливается унифицированный в пределах страны экономический и правовой режим. Как правило, первоначально они представляли собой анклав, свободные от таможенных пошлин, и создавались для обеспечения транзитной торговли. Впоследствии деятельность хозяйственных субъектов в этих зонах диверсифицировалась.

Территориальные и функциональные СЭЗ. В зависимости от с п о с о б а о р г а н и з а ц и и различают две группы зон:

- *территориальные* — зоны с обособленной территорией, на которой резидентные компании, независимо от вида деятельности, пользуются льготным режимом хозяйственной деятельности;
- *функциональные* — зоны льготного режима, который применяется к определенному виду деятельности, независимо от расположения фирмы на территории страны. Например, точечные зоны, представленные отдельными предприятиями, — офшорные центры в Карибском бассейне, туристические зоны, предприятия типа макиладорас в Мексике.

Государственные, частные и смешанные СЭЗ. По характеру собственности СЭЗ можно подразделить на государственные, частные и смешанные.

Наиболее распространенной в мировой практике формой собственности СЭЗ является смешанный тип, где наряду с государственной присутствует и частная собственность.

В последнее время, однако, все бóльшую роль играет частный капитал, как местный, так и иностранный, увеличивающий долю частной собственности в СЭЗ. Эта тенденция четко обозначилась не только в промышленно развитых, но и во многих развивающихся странах, а также в странах с переходной экономикой. В большинстве свободных экономических зон государству принадлежат только земля и объекты инфраструктуры, а основными хозяйствующими субъектами выступают частные компании, иностранные и местные. Следует также отметить, что в последние годы в развивающихся странах начинают создаваться частные СЭЗ, которые берут на себя создание большинства инфраструктурных объектов, а также и управление зонами. Таким образом, хотя государственная собственность играет важную роль в ряде развивающихся стран, а также в Китае, Вьетнаме и некоторых странах с переходной экономикой в Центральной Европе, тем не менее основой развития СЭЗ становится частная собственность, частный капитал.

2.2. Типы СЭЗ

В данной работе приводится классификация СЭЗ по функциональному признаку (по сфере деятельности большинства хозяйствующих в зоне субъектов). С точки зрения функционального назначения можно выделить следующие типы свободных экономических зон: торговые, торгово-производственные, технико-внедренческие, сервисные и комплексные.

Рассмотрим механизм и основные направления их деятельности.

Торговые зоны существуют в форме зон свободной торговли, свободных таможенных зон, бондовых складов, складских зон, свободных портов и магазинов беспошлинной торговли.

Зоны свободной торговли (ЗСТ), как и свободные таможенные зоны, относятся к зонам первого поколения. Они существуют с XVII—XVIII вв.

Зоны свободной торговли представляют собой небольшие территориальные образования, выведенные за пределы национальной таможенной территории, деятельность которых направлена на ускорение товарооборота и стимулирование внешней торговли.

Это достигается тем, что ввозимые в ЗСТ товары, предназначенные для реэкспорта, освобождаются от уплаты таможенных пошлин,

налога на импорт, квот и других видов финансового контроля. Товарная продукция, ввозимая в зону свободной торговли, не декларируется, однако таможенная администрация имеет право организовать контроль внутри зоны с целью не допустить провоза контрабанды и запрещенных товаров.

Товарная продукция иностранного производства, ввезенная в зону свободной торговли для потребления и использования в пределах ее границ, считается импортом и облагается таможенными пошлинами. После ввоза в зону на эти товары распространяются все принятые в зоне экспортные льготы (налоговые скидки, налоговые премии, возврат произведенных ранее платежей и др.). Товары, которые вывозятся из зоны для использования в принимающем государстве, также облагаются таможенными пошлинами и налогами на импорт на тех же условиях, что и подобные товары, произведенные непосредственно в ЗСТ. Однако в большинстве развитых стран приняты законы, предусматривающего снижение таможенного тарифа на импортные товары, в которые в определенной степени вложены результаты местного производства.

Основные функции ЗСТ сводятся к ввозу, хранению, сортировке и перевалке товаров без их дополнительной обработки. В ряде случаев допускается незначительная доработка иностранных товаров в целях их дальнейшего реэкспорта. В свободных торговых зонах предусматривается также возможность демонстрации товаров в выставочных центрах с целью их дальнейшей продажи. При этом товары могут быть реализованы только оптом. Розничная торговля допускается лишь для экипажей и пассажиров морских и воздушных судов, а в остальных случаях запрещается. Эти зоны не требуют значительных инвестиций и быстро окупают затраченные средства. ЗСТ получили наибольшее распространение в США и странах Западной Европы.

Разновидностью торговых зон являются *свободные таможенные зоны* (СТЗ). Они создаются для активизации внешнеэкономической деятельности.

Свободная таможенная зона — это ограниченный участок таможенной территории страны, где устанавливается особый режим предпринимательской деятельности.

Согласно таможенным кодексам различных стран в свободной таможенной зоне иностранные товары размещаются и используются без взимания таможенных пошлин и налогов, а национальные товары — на условиях, применяемых к вывозу в соответствии с таможенным режимом экспорта. Такие зоны часто называют *бондовыми складами* или *свободными таможенными территориями*. Они, как правило, создаются в морских и речных портах, воздушных гаванях и на транспортных магистралях, а также в отдельных промышленных районах

для незначительной доработки промышленных изделий, разгрузки, погрузки и перевалки импортных товаров, а также складирования товаров, не прошедших таможенный досмотр. Кроме того, СТЗ занимают снабжением судов и других транспортных средств в морских, речных и воздушных портах. В некоторых странах Западной Европы в свободных таможенных зонах разрешены отдельные виды производственной деятельности.

Несмотря на выгоды, получаемые от снижения таможенных пошлин, больших сроков хранения импортных товаров, а также экономии на накладных расходах, возможности подобных зон в развитии экспортного производства и вовлечении в него национальных материальных и трудовых ресурсов весьма ограничены. Свободные таможенные зоны получили широкое распространение в основном в промышленно развитых странах.

К числу простейших зон свободной торговли можно отнести специальные *магазины беспошлинной торговли* (магазины «дьюти фри»), действующие в международных аэропортах, на морских судах и самолетах. С точки зрения режима они рассматриваются как находящиеся за пределами государственных границ. Здесь действует таможенный режим, при котором товары реализуются без взимания таможенной пошлины и налогов. Продавать товары в этих магазинах разрешается только в розницу и только физическим лицам, выезжающим за границу.

Первый в мире магазин беспошлинной торговли, специализировавшийся на продаже французской косметики, ирландского белья и других малообъемных товаров, был создан в 1947 г. в Шеннонском аэропорту (Ирландия). С тех пор подобная система получила большое развитие. Итогом стало формирование отрасли с ежегодным объемом продаж, превышающим 24 млрд долл. Крупнейшими по объему продаж центрами беспошлинной торговли системы «дьюти фри» являются Амстердам, Дубай и Сингапур.

Таким образом, торговые зоны являются наиболее простым типом СЭЗ. Их создание не требует крупных первоначальных инвестиций и длительных сроков. Торговые зоны отличаются сравнительно простым механизмом функционирования и связей с внутренней экономикой страны расположения. Чаще всего торговые зоны создаются в форме таможенного анклава. Предприятия в торговых зонах не связаны с предприятиями вне ее территории, а их продукция предназначена для поставки на экспорт. Отношения с государством в торговых зонах могут ограничиваться выплатой валютных отчислений и арендных платежей, а с предприятиями вне зоны — осуществляться на основе внешнеторговых контрактов.

Торгово-производственные зоны относятся к зонам второго поколения. Они возникли в результате эволюции торговых зон, когда на

отведенную под них территорию стали ввозить не только товары, но и капитал, заниматься не только торговлей, но и производственной деятельностью.

Они, в свою очередь, делятся по признаку преобладающих рынков сбыта на зоны замещения импорта (ориентация на внутренний рынок страны), экспортные зоны (ориентация на внешние рынки) и экспортно-импортзамещающие зоны (смешанная сбытовая ориентация).

Торгово-производственные зоны создаются на территориях со специальным таможенным режимом и пользуются существенными налоговыми и финансовыми льготами, причем глубина льготного режима заметно варьирует по странам. Как правило, контроль над ввозимыми готовыми товарами, сырьем и материалами для нужд действующих в зоне компаний сводится к минимуму и ограничивается наблюдением за ними. Такой ввоз освобожден от ввозных пошлин и налогов (единственным исключением является сбор за таможенное освидетельствование).

Вывоз товаров, произведенных в торгово-производственных зонах, в третьи страны представляет для последних обычный импорт, который осуществляется согласно правилам и нормам, действующим в стране-импортере. Таможенная процедура, как и уплата ввозных таможенных пошлин, проводится в соответствии с местным законодательством. Поставка товаров и услуг на территорию страны базирования СЭЗ реализуется в режиме импорта и подпадает под таможенное законодательство данного государства. Это означает, что товар, который вывозится из торгово-производственной зоны, проходит процедуру таможенной очистки, которая включает уплату предусмотренных таможенным тарифом ввозных пошлин и сборов. Если в поставляемой продукции часть стоимости приходится на сырье и материалы отечественного производства, то при расчете величины таможенного платежа облагаемая стоимость уменьшается на величину стоимости местных компонентов.

Первая свободная экономическая зона промышленно-экспортной направленности была образована в 1959 г. в ирландском аэропорту Шеннон. В связи с открытием трансатлантических линий, которые минуя промежуточную посадку самолетов в Шенноне, возникла серьезная угроза закрытия аэропорта и потери работы его персоналом. Поэтому правительство Ирландии пошло на введение беспошлинного режима, чтобы привлечь иностранных инвесторов в промышленность, торговлю и туризм. Ирландской компании в 1959 г. было поручено формирование специальной зоны в районе аэропорта Шеннон на площади 15 га для создания 300 дополнительных рабочих мест, однако успешное функционирование зоны дало результаты, превзошедшие намеченные цели. Сейчас в зоне действует более 90 фирм, на предприятиях которых занято свыше 24 тыс. человек.

Экспортно-производственные зоны активно создаются во многих развивающихся странах, из них наиболее эффективно действуют СЭЗ в новых индустриальных странах Юго-Восточной Азии и Латинской Америки.

Основным видом производственной деятельности в экспортно-производственных зонах стала сборка электронной техники: телевизоров, радиоприемников, видео- и аудиоманитофонов, электроприборов, компьютеров, автомобильных узлов, а также пошив готового платья, производство обуви и т.д. В основе такой специализации лежит стремление инвесторов быстрее получить отдачу в виде прибылей. Но не нужно забывать и о том, что деятельность иностранного капитала в этих зонах способствует развитию и укреплению новых видов производств в развивающихся странах, модернизации отдельных отраслей промышленности, расширению выпуска продукции, причем не только простейшей, но и достаточно наукоемкой, насыщению внутреннего рынка, в чем также заинтересованы развивающиеся страны.

В мировой практике встречаются торгово-производственные зоны, ориентированные на внутренний рынок принимающей страны. В основном они получили широкое распространение в США под названием *зон внешней торговли*.

Впервые такие зоны стали создаваться в США в 1930-е гг. с целью активизации внешней торговли посредством использования таможенных и налоговых льгот. К настоящему времени зоны внешней торговли охватили почти всю страну — 48 штатов.

Импортозамещающие зоны получили распространение и в некоторых развивающихся странах, правда, в сочетании с другими типами зон, и в первую очередь с комплексными СЭЗ (например, зона «Мананус» в Бразилии).

Гораздо шире распространены *смешанные (экспортно-импортные)* зоны. Как правило, они являются результатом эволюции экспортно-производственных зон, когда на определенном этапе их развития резидентам предоставляется право сбывать часть продукции на внутреннем рынке. В настоящее время эти зоны широко представлены в развивающихся странах: Египте, Сенегале, Мексике, Индии, Республике Корея и т.д.

Типичным примером подобных зон является экспортно-производственная зона «Масан» (Республика Корея), созданная в 1971 г. Она занимает территорию площадью 94 га. В зоне действует 77 компаний с числом занятых около 34 тыс. человек. Примерно 60% стоимости выпускаемой продукции приходится на изделия электронной и электротехнической промышленности, 15% — на продукцию точного машиностроения. На внутреннем рынке страны реализуется одна треть стоимости произведенных в зоне товаров, общий объем которой превышает 800 млн долл.

Особой формой организации торгово-производственных зон являются *промышленные парки*. Промышленные парки подразделяются на два вида: имеющие статус таможенной экстерриальности и не обладающие таковым.

Площадь наиболее типичного промышленного парка составляет порядка 300—400 га. В отличие от практики большинства «точечных» зон предварительное обустройство земельного участка, строительство и эксплуатация объектов инфраструктуры, включая производственные здания и сооружения, объекты соцкультбыта, осуществляются в промпарках принимающей стороной в лице государства или местных частных компаний. В свою очередь, промышленные фирмы, использующие эти объекты, ведут свою деятельность в промышленных парках на правах арендаторов.

Наиболее известным районом распространения небольших промпарков (площадью до 50 га) является Карибский бассейн и Центральная Америка. Крупные промпарки наиболее характерны для Мексики, стран Восточной Европы и Юго-Восточной Азии. Например, в Таиланде промышленные парки достигают размеров в 2000 га.

Технико-внедренческие зоны. В современной мировой экономике основным фактором конкурентоспособности становится не столько цена товара, сколько его качество, новизна, наукоемкость, интеллектуемость. Данная тенденция отразилась и на характере деятельности экспортно-производственных зон, многие из которых начали трансформироваться в *технико-внедренческие зоны*. Разновидностями технико-внедренческих зон являются технологические, научные парки, технополисы, зоны развития новых и высоких технологий.

Технико-внедренческие зоны представляют собой территории компактного размещения национальных и/или зарубежных научно-исследовательских центров и производственных фирм, пользующихся единой системой льгот.

Технико-внедренческие зоны создаются в целях стимулирования разработки новых технологий и производства высокотехнологичной продукции, направляемой как на экспорт, так и на внутренний рынок принимающей страны.

Для успешного становления и развития технико-внедренческих зон необходимы следующие условия:

- наличие в регионе престижного университета или другого научного центра с мощной исследовательской базой;
- наличие научного парка с развитой производственной базой;
- доступ к источникам венчурного (национального и иностранного) капитала, ориентированного на повышенные инвестиционные риски;
- благоприятные географические и климатические условия для работы и отдыха.

Современные *технологические парки* впервые появились в США еще в конце 1960-х гг., но значительный их рост наблюдался в 1980-е гг. *Научные парки США* — это районы с повышенной концентрацией высокотехнологичных предприятий, находящихся вблизи крупных научных институтов или университетов. Особенностью развития научных парков США является то, что первоначально они возникали спонтанно благодаря сочетанию ряда факторов — экономических, социальных, географических и др. Так, рядом с городом Санта-Клара, вблизи Стэнфордского университета, возник технологический парк «Силиконовая долина». Это наиболее крупная в США научно-технологическая зона, которая дает 20% мирового производства средств вычислительной техники и компьютеров. Всего в США насчитывается около 150 технопарков, где трудятся более 140 тыс. рабочих и 45 тыс. ученых. Аналогичные технопарки созданы во Франции, Великобритании, Германии и Швеции.

В Японии научно-технические центры получили название *технополисов* (от греч. *techne* — мастерство и *polis* — город).

Под **технополисом** понимается город и прилегающая к нему территория, где размещены органически взаимодействующие предприятия высокотехнологичных отраслей промышленности, научно-исследовательские институты, вузы, готовящие для технополиса научные и инженерные кадры, и жилая застройка с современной производственной и социальной инфраструктурой.

Государственная программа создания технополисов преследовала следующие цели:

- перемещение промышленности из центра на периферию;
- интенсификация научных разработок за счет активизации деятельности местных университетов;
- переориентация промышленности на развитие наукоемких и энергосберегающих технологий, ускорение внедренческого процесса и др.

Для достижения этих целей предусматривались различные меры кредитного и налогового стимулирования. К примеру, предприятиям с высокой технологией разрешалось списывать в первый год функционирования 30% стоимости оборудования и 15% стоимости зданий и сооружений. При этом государство брало на себя треть расходов по проведению исследований силами расположенных здесь научных лабораторий и местных фирм.

Основное достижение американских технопарков и японских технополисов — создание локализованной научно-производственной среды, которая постоянно генерирует передовые технологии, высококвалифицированных специалистов и предпринимателей и системати-

чески получает поддержку от современной сети научно-исследовательских, учебных и коммерческих организаций.

Из промышленно развитых государств технопарки шагнули в развивающиеся страны — Индию, Малайзию, Китай, Сингапур, Тайвань и другие государства. В 2004 г. в мире насчитывалось более 450 технопарков.

По роду деятельности и конечному результату технопарки могут быть научными (продукт деятельности — результаты прикладных и фундаментальных исследований), научно-техническими (продукт — НИОКР, опытные образцы, малые серии изделий), научно-промышленными (исследование, разработка и серийное производство наукоемкой продукции с использованием высоких технологий).

Специфика предпочтений технопарков по сравнению, например, с экспортно-производственными зонами отличается тем, что в них делается акцент на поощрение малого венчурного бизнеса. Налоговые и финансовые льготы призваны облегчить деятельность фирм на первоначальных, наиболее рискованных стадиях деятельности. Вводятся специальные упрощенные процедуры регистрации венчурных компаний, создаются административные структуры, занимающиеся организационными проблемами малых фирм. Приток капиталов извне, создание в технопарках инвестиционных фондов, финансирующих усилия многих небольших фирм, призваны способствовать эффективной передаче технологических наработок для массового промышленного освоения. На льготных началах сотрудникам фирм предоставляются консультации ведущих ученых, аппаратура, библиотечные фонды университетов. Участвуя в совместных коммерческих проектах, университеты имеют существенный источник доходов и средство обеспечения занятости студентов-выпускников. Научным работникам в зонах создаются максимально комфортные условия жизни.

Функциональная специфика технопарков варьирует по странам. Если во Франции мини-питомники ориентированы на опеку малого бизнеса, то в Германии делается акцент на создание малых наукоемких фирм, передачу технологий в промышленность, обмен технологиями между фирмами, включая действующие в пределах самого технопарка. Аналогичная организация работы технопарков существует и в Великобритании.

Широкая распространенность технологических парков, большое разнообразие их организационных форм объясняется тем, что технопарки способствуют осуществлению разных интересов в регионах с различными данными. А это не только распространение и внедрение новых достижений науки и техники. Технопарки решают задачи, связанные с перестройкой промышленных структур, мобилизацией местных ресурсов и скрытых возможностей отсталых регионов, соблюдением строгих экологических требований, производством конкурентоспособной продукции и др. Технопарки обеспечивают условия для

реализации всех стадий инновационного процесса — от разработки и экспертизы новшества до серийного выпуска товарного продукта и его продвижения на рынок. Они являются центрами обучения предпринимателей, технологического трансферта, а кроме того, оказывают широкий спектр научно-технических услуг.

При правильной организации и удачном месторасположении научные парки способны стать региональными полюсами роста, обеспечить прямые и косвенные эффекты ускорения развития всего региона. Базовый эффект содействия экономическому росту достигается в парках в связи с тем, что единица вложений в инфраструктуру может дать здесь многократное (до 20 раз!) увеличение частных инвестиций в производство, а единица вложений в него — активизацию спроса в сопредельных отраслях и развитие смежных производств вне территории парка. При этом селективный отбор инвестиционных проектов, осуществляемых в парке его оператором, обеспечивает максимизацию инновационной отдачи на единицу производственных возможностей. В результате парки оказываются инструментами стимулирования структурной перестройки, положительно влияющими на скорость и направление техноиндустриальных сдвигов. Содействуя появлению новых предприятий, развитию реального сектора и росту наукоемкого производства в масштабах отдельных территорий, парки одновременно способствуют созданию новых рабочих мест. В совокупности это приводит к расширению налогооблагаемой базы и соответственно к увеличению доходных статей бюджетов различных уровней.

Сервисные зоны. Среди множества свободных экономических зон появились и такие, которые специализируются на оказании каких-либо услуг — банковских, аграрных, информационных, туристических и др. Эти узкоспециализированные зоны, появившиеся в 1980—90-е гг., относятся к более позднему, четвертому поколению СЭЗ.

В этой группе широкое распространение получили *туристические зоны*. Растущий спрос на туристические услуги во всем мире объясняется прежде всего социально-экономическими причинами (общий рост доходов и свободного времени, увеличение сроков оплачиваемых отпусков, достаточный уровень пенсионного обеспечения, изменения в составе семьи в направлении уменьшения числа детей и т.д.), а также прогрессом в развитии транспорта, его удешевлением и доступностью, снятием или ослаблением валютных ограничений, либерализацией визового режима.

Туристические зоны, которые стали активно создаваться в 1990-е гг. прошлого столетия, функционируют как в развитых (Испания, Португалия, Швейцария), так и в развивающихся странах (Доминиканская Республика, Колумбия, Республика Корея, Чили и др.). Государство, как правило, создает в этих зонах необходимую инфраструктуру, финансирует строительство гостиниц и других средств разме-

щения туристов, а также предоставляет различные льготы иностранным и местным компаниям, занятым в сфере туристического бизнеса. Для многих стран международный туризм, организуемый в том числе и с помощью свободных экономических зон, превращается в крупную отрасль национальной экономики, которая приносит значительные валютные поступления, создает новые рабочие места и увеличивает экспорт товаров и услуг.

Успешно функционируют зоны, специализирующиеся на предоставлении *информационных* услуг. Такие зоны возникли на Ямайке, в Объединенных Арабских Эмиратах (г. Дубай) и некоторых других странах. Например, в г. Дубай создана свободная экономическая зона «Интернет-сити», которая предоставляет широкие возможности для пользования глобальной информационной системой Интернет, позволяющей иностранным компаниям на льготных условиях получать доступ к информации о всех видах деятельности, что открывает новые маркетинговые возможности для бизнеса, снижает транзакционные издержки, уменьшает барьеры во всех отраслях. В «Интернет-сити» обосновались филиалы многих крупных транснациональных корпораций, в том числе германского концерна «Сименс». Все больше представителей средств массовой информации, которые раньше передавали свою информацию преимущественно из Лондона, теперь работают в новом дубайском центре «Медиа-сити».

Другой зоной в области предоставления информационных услуг является СЭЗ «Монтего-бей» (Ямайка), на территории которой действует телепорт, имеющий наиболее конкурентоспособные в Центральной Америке международные каналы звуковой и электронной связи. Зона экспортирует программы типа текстовых редакторов и различных телемаркетинговых услуг.

Особой формой сервисных СЭЗ являются *офшорные центры*, где юридические лица (фирмы, банки), не ведущие на данной территории хозяйственной деятельности, пользуются упрощенным режимом регистрации и налоговыми льготами. В русский язык термин «офшорный» пришел из английского языка, где «off-shore» буквально означает «вне берега», «в открытом море», «изолированный».

В офшорных центрах концентрируется, как правило, банковский и страховой бизнес, через них осуществляются экспортно-импортные операции, операции с недвижимостью, морскими судами, трастовая (доверительная) и консалтинговая деятельность. Офшорные центры привлекают иностранные компании и банки предоставлением широкого набора льгот. К ним относятся благоприятное валютно-финансовое законодательство, льготный характер налогообложения и лояльное внешнеторговое законодательство.

Налоговые льготы для компаний, зарегистрированных в офшорных зонах, весьма существенны и представляют собой полное или

весьма значительное освобождение от уплаты местных налогов, и в первую очередь налога на прибыль. При этом указанные льготы распространяются только на коммерческую деятельность компаний вне страны регистрации. Поэтому зарегистрированные компании не имеют права осуществлять какую-либо коммерческо-финансовую деятельность с резидентами данной юрисдикции в обмен на указанные льготы. Компании, зарегистрированные в офшорной зоне, оплачивают лишь разовые платежи: регистрационный сбор (при регистрации компании), годовой сбор и сбор за перерегистрацию, ставки которых строго фиксированы, а общая сумма выплат компаниям колеблется от нескольких сотен до нескольких тысяч долларов.

Помимо налоговых льгот, предоставляемых офшорными юрисдикциями, существуют также валютные, инвестиционные, таможенные, регистрационные льготы, льготы по предоставлению ежегодной отчетности и аудиторским проверкам, способам управления и режима конфиденциальности. Важны также льготы, направленные на преодоление бюрократии и проволочек, которые относятся к категориям гибкости и либеральности.

Все это, вместе взятое, делает офшорные центры удобным местом для минимизации налогообложения компании и безопасности хранения капиталов. Поэтому в мире насчитывается около 1,5 млн офшорных компаний, основная часть которых сконцентрирована в зонах со льготным налогообложением в Карибском бассейне, Азиатско-Тихоокеанском регионе и Западной Европе.

История существования офшорных зон насчитывает более 50 лет. К наиболее «старым» офшорным зонам относятся острова Мэн, Гернси, Джерси, Гибралтар, а также Ирландия и Панама. Именно эти страны и территории в течение достаточно длительного времени не только обслуживали интересы европейского бизнеса, но и замыкали на себя значительную часть всех офшорных операций.

В послевоенный период количество офшорных центров в мире исчислялось единицами. Однако в начале 1970-х гг. начался своеобразный бум в создании офшорных центров. По состоянию на начало текущего десятилетия во всем мире насчитывалось около 60 офшорных центров, которые довольно неравномерно распределены по континентам и странам. Около 70% всех офшорных центров создано в развивающихся странах и территориях, остальные — в промышленно развитых государствах.

Как правило, офшорные центры располагаются на территориях, островах и архипелагах с выгодным географическим положением, развитыми транспортными и телекоммуникационными сетями, вблизи крупных международных финансовых и торговых центров.

Офшорные зоны можно условно подразделить на универсальные и специализированные. В настоящее время большинство офшорных

территорий относится к числу универсальных, т.е. предоставляющих льготные условия налогообложения компаниям, независимо от вида их деятельности. Примером ведущих универсальных офшорных центров являются Британские Виргинские острова, Бермудские острова, Каймановы острова, острова Кука.

К узкоспециализированным офшорным центрам можно отнести Швейцарию (инвестиционная и банковская деятельность), Австрию (банковские услуги для физических лиц), Монако (налоговое планирование для физических лиц), Нидерланды (инвестиционная деятельность).

По способу предоставления и объему предоставляемых льгот офшорные центры подразделяются на территории с льготным и умеренным налогообложением. К первому типу принадлежат офшорные зоны, которые предоставляют возможность полного освобождения от налогообложения доходов компаниям, зарегистрированным в данной стране. Офшорные зоны, применяющие юрисдикцию этого типа, в периодической литературе нередко называют «налоговыми гаванями», «налоговым раем», «налоговыми убежищами», «налоговыми оазисами». Эти юрисдикции в большинстве случаев исключены из сферы влияния международных соглашений об избежании двойного налогообложения. Данный тип налоговой юрисдикции применяется в следующих офшорных зонах: Антилы, Багамы, Бермуды, Британские Виргинские острова, Гибралтар, Каймановы острова, острова Мэн, Науру, Теркс и Кайкос и др.

К юрисдикциям с умеренными условиями налогообложения относятся офшорные зоны, в которых действуют соглашения об отмене двойного налогообложения. В этих юрисдикциях, как правило, взимается небольшой налог на прибыль. Достоинства этих зон связаны также с благоприятной системой налоговых соглашений, условиями работы официальных представительств и другими льготами, предоставляемыми зарегистрированным в них компаниям. К странам и территориям, использующим налоговую юрисдикцию второго типа, относятся Ирландия, Швейцария, Люксембург, Австрия, Нидерландские Антилы, Маврикий, Сейшельские острова, Вануату, Мадейра, Западное Самоа, Сент-Винсент, Кипр и др.

Постоянными клиентами офшорных центров являются холдинговые компании, действующие в инвестиционной сфере, осуществляющие операции с недвижимостью, владению морскими судами, владению объектами интеллектуальной собственности. Холдинговые компании создаются с целью контролирования других торговых и производственных компаний через владение их акциями, финансирования данных компаний и аккумулярования их процентов, дивидендов и роялти. Выгодность размещения таких компаний в офшорных зонах состоит в том, что учредители холдинга избегают высокого налого-

обложения в своей стране через перевод своих активов в офшорный центр, используя последний как «перевалочный пункт» для последующего перевода активов в другие страны (через займы, кредиты и др.). Наибольшее количество подобных холдингов размещено в Лихтенштейне (около 200 тыс.), Швейцарии (примерно 10 тыс.) и Люксембурге (около 2 тыс.).

Довольно часто в зонах налоговых льгот размещаются компании, осуществляющие торгово-посреднические операции. Размещение в офшорных зонах позволяет этим компаниям:

- переносить часть издержек в районы с низкими налогами;
- путем трансфертных (внутрифирменных) операций аккумулировать часть торговой прибыли в районах с льготным налогообложением;
- перераспределять и реализовывать торговый доход, используя преимущества имеющихся налоговых соглашений;
- осуществлять оптовые закупки непосредственно у иностранных производителей;
- приближать товар к покупателю и управлять сбытовыми операциями в международном масштабе.

Сфера деятельности офшорной компании в зоне налоговых льгот может включать не только торговые, но и иные коммерческие операции.

Финансовое обслуживание компаний, связанных с торгово-посреднической и другими видами деятельности, как правило, осуществляется через зарубежные финансовые компании, создаваемые в зонах налоговых льгот. Они создаются в офшорных центрах, предоставляющих им специфические налоговые льготы: низкий налог на прибыль и распределение банковского процента. Значительная часть офшорных финансовых организаций размещена на заморских территориях Великобритании. Всего их 14 с общим населением 6,2 млн человек. Это Бермудские острова, Виргинские Британские острова, британские территории в Индийском океане, Гибралтар, острова Монтсеррат, Св. Елены, Южная Джорджия, Кайкос и др.

Одной из перспективных форм офшорного бизнеса является деятельность страховых компаний. Для открытия подобных компаний в офшорном центре необходима лицензия регистрационного органа, которая выдается после представления бизнес-плана, сведений от учредителях и директорах. Дочерние страховые компании, действующие в офшорных зонах, обеспечивают снижение налогов, а также выход на рынок перестрахования. Дочернюю страховую компанию в зоне налоговых льгот часто рассматривают как составной элемент международной сети дочерних фирм и филиалов транснациональных корпораций. Наиболее распространенными офшорными зонами, где размещаются страховые компании, являются острова Мэн, Гернси, Бермудские, Каймановы острова, острова Теркс и Кайкос, государства Лихтенштейн и Кипр.

В последние десятилетия одной из важных форм международного офшорного бизнеса стала банковская деятельность. Банки, регистрируемые в офшорных зонах, хотя и не имеют права работать с резидентами страны регистрации, получают следующие льготы:

- могут получить полное освобождение от налогов;
- требуемая величина оплаченного уставного капитала меньше, чем в странах Запада и большинстве других стран;
- законы об обязательных резервах, правилах кредитования и осуществления инвестиций в офшорной зоне менее строгие, чем в развитых странах;
- валютный контроль по операциям вне страны регистрации почти всегда отсутствует;
- сроки создания банка весьма короткие.

Офшорные банки учреждаются в офшорных зонах прежде всего для открытия и ведения счетов клиентов из стран с высокими ставками налогообложения и жестким валютным законодательством, а также для ведения финансовых операций на рынке евровалют. Так, значительное количество офшорных банков зарегистрировано в Люксембурге, где отсутствуют требования к банковским резервам, в Швейцарии и Лихтенштейне (отсутствие валютного контроля), Сингапуре, Гонконге, на Каймановых и Багамских островах, где имеется льготное налогообложение. В мире насчитывается около 6 тыс. офшорных банков, которые обслуживают около половины международного движения капиталов.

Масштабы офшорного бизнеса в последние годы растут весьма стремительными темпами. По существующим оценкам, в начале текущего столетия примерно половина всего объема мировых валютных операций проходила через офшорные центры. Весьма наглядно о роли офшорного бизнеса в мировой валютно-финансовой системе и движении капитала свидетельствуют результаты специального исследования, проведенного экспертами Международного валютного фонда (МВФ). В подготовленном МВФ докладе за 1999 г. анализировались масштабы и динамика зарубежных банковских депозитов в семи наиболее крупных офшорных центрах (Багамские острова, Гонконг, Бахрейн, Панама, Сингапур, Каймановы острова, Нидерландские Антильские острова). Результаты исследования показали, что накопленные зарубежные банковские депозиты по своим размерам значительно превышают основные макроэкономические показатели стран пребывания и существенно превышают обычные потребности национальной экономики в банковском обслуживании. Совокупные зарубежные банковские депозиты всех семи офшорных центров составили в 1975 г. 21,7% депозитов всех развитых стран мира, в 1985 г. — 28,1, в 1995 г. — 28,3%.

О масштабах офшорного бизнеса свидетельствуют и данные о количестве офшорных компаний, зарегистрированных в этих центрах. Так, в Панаме в начале 1997 г. было зарегистрировано 337 тыс.

офшорных компаний, на Британских Виргинских островах — 208 тыс., в Ирландии — 150 тыс., в Гибралтаре — около 60 тыс., в Люксембурге — 55 тыс., на Багамских островах — 50 тыс., на Каймановых островах — 38,7 тыс., на острове Мэн — 38,5 тыс., на острове Джерси — 30,5 тыс. компаний.

Страны, создавшие офшорные зоны, приобретают целый ряд социально-экономических выгод, а именно: они привлекают иностранный капитал, получают дополнительный источник налоговых платежей, сборов и других взносов, увеличивают занятость местного населения, и прежде всего бухгалтеров, секретарей, сотрудников банков, предприятий средств связи, страховых компаний и др. По оценкам экспертов МВФ, в отдельных странах доходы от офшорного бизнеса достигают 30—35% валового внутреннего продукта.

В последнее время мировое сообщество настроено негативно по отношению к системам офшорного бизнеса, что объясняется негативными моментами в их деятельности, в том числе использованием офшоров криминальными кругами для финансирования международного терроризма и наркобизнеса. Как правило, для финансирования международного терроризма и наркоторговли используются средства, полученные преступным путем и отмытые через систему офшорных банков. По оценке ФБР США, каждый десятый доллар на банковских и инвестиционных счетах офшорных юрисдикций принадлежит преступным группировкам.

В связи с этим международное сообщество потребовало от офшорных юрисдикций большей гласности, кардинальных изменений в части неразглашения банковской тайны (в сторону ее ослабления), расширения сотрудничества с правоохранительными органами государств (особенно развитых стран), совершенствования регулирования финансовой сферы.

В конце 1990-х гг. группа офшорных центров под давлением развитых стран начала ограничивать возможности для проникновения в офшоры криминальных капиталов. В связи с этим национальные законодательства приводятся в соответствие с требованиями развитых стран, принимаются меры для борьбы с отмыванием «грязных» денег, избавляются от сомнительных компаний, создаются офшорные группы банковских контролеров и т.д. Все перечисленное относится к офшорным центрам ряда островных государств, стремящихся сохранить финансовую репутацию (Багамские, Бермудские и Каймановы острова, Кипр, Мальта, Сингапур, Сянган, Панама и др.).

В последние годы эффективный контроль за финансовыми операциями в офшорных юрисдикциях осуществляет Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ), созданная в 1989 г. Организацией по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР) с целью противодействия в глобальном масштабе легализа-

ции доходов, полученных преступным путем. В 2000 г. ФАТФ обнародовала «черные списки» из 23 стран и территорий (в них вошли также офшорные центры), которые отказались от сотрудничества с международными финансовыми организациями и не следовали рекомендациям ФАТФ в вопросе совершенствования (ужесточения) банковского законодательства. В дальнейшем под воздействием усилившегося давления со стороны ФАТФ многие «нелояльные» государства были вынуждены подчиниться требованиям этой организации, касающимся, в частности, предоставления информации о подозрительных сделках и стоящих за ними юридических и физических лицах. Благодаря активной деятельности международных организаций к июлю 2004 г. количество стран и территорий в списке ФАТФ сократилось до шести (Индонезия, Филиппины, Мьянма, Нигерия, Науру, острова Кука).

Несмотря на успехи в сфере контроля за деятельностью офшорных юрисдикций, ведущие финансовые центры развитых стран озабочены тем, что аккумулированные в офшорах суммы, оцениваемые в сотни миллиардов долларов (на счетах хеджевых фондов и других финансовых структур), в случае их обесценения могут способствовать дестабилизации мировой финансовой системы. В связи с этим международные финансовые и экономические организации (Банк международных расчетов, Всемирный банк, ОЭСР и др.) и их уполномоченные органы будут добиваться от офшорных центров принятия мер по реформированию их банковских и налоговых систем с целью приведения в соответствие с нормами, применяемыми в развитых странах.

Комплексные СЭЗ. Наряду с СЭЗ, ориентированными на один вид деятельности, получили распространение свободные экономические зоны многоотраслевого назначения, или комплексные зоны. Отличие комплексных свободных экономических зон от других типов заключается в больших пространственных масштабах, более высокой концентрации производства и более широкой сфере деятельности. Их функции включают развитие экспортно-ориентированного производства, финансового рынка, страхования, коммуникаций, туризма и др. Следуя логике эволюционного развития свободных зон, можно сказать, что комплексные зоны представляют собой самые современные формы деятельности этих территориально-хозяйственных образований.

К комплексным зонам могут быть отнесены предпринимательские зоны, созданные промышленно развитыми странами в депрессивных районах, специальные экономические зоны Китая, свободная зона «Манаус» в Бразилии, территория «Огненная земля» в Аргентине. В 1990-е гг. комплексные зоны стали создаваться в Доминиканской Республике, Испании и Республике Корея. В отличие от большинства других моделей свободных экономических зон комп-

лексные зоны — редкий феномен в мировой практике, и каждая из них по-своему уникальна.

Так, свободная зона «Манаус» — уникальное территориальное образование, не имеющее аналогов в мировой практике. Комплексный характер зоны, размещенной на территории 3,6 млн м², складывался постепенно, по мере появления соответствующих предпосылок.

К началу нынешнего десятилетия в зоне «Манаус» было образовано более 600 крупных промышленных предприятий, представлено 30 отраслей обрабатывающей промышленности (в основном электроника и электротехника), действовало множество национальных торговых и промышленных фирм, а также филиалы крупных ТНК США, Японии и стран Европейского союза. По уровню промышленного потенциала этот ранее отсталый район вышел на третье место в стране после Сан-Паулу и Рио-де-Жанейро. Кроме того, он стал одним из крупнейших в Бразилии дистрибьюторских центров электронных и электротехнических изделий, производимых на юго-востоке страны.

В 1980-е гг. в Китае было создано пять специальных экономических зон — крупных административных единиц, выведенных за пределы национальной таможенной территории. В зонах разместились многоотраслевые экспортно-ориентированные производства, технопарки, торговые предприятия, культурные и учебные центры, туристические комплексы, создана современная инфраструктура. Многомиллиардные инвестиции, привлеченные в зоны, привели к повышению общего уровня предпринимательской деятельности, прогрессивным сдвигам в отраслевой структуре промышленности, бурному росту экспорта и диверсификации его структуры, резкому повышению валютных поступлений и росту занятости. Зоны явились связующим звеном между экономикой внутренних и приморских районов Китая. Функционирование СЭЗ способствовало переходу страны от закрытой административно-распределительной системы управления к открытой рыночной экономике.

В последние двадцать лет стали функционировать разновидности комплексных зон — предпринимательские зоны США, Великобритании, Франции, Венгрии. Предпринимательские зоны, как правило, ориентированы на оживление хозяйственной деятельности в экономически отсталых районах посредством предоставления частным предпринимателям финансово-кредитных и налоговых льгот. С конца 1980-х гг. такие предпринимательские структуры стали активно создаваться в США. Теперь в этой стране создано и функционирует около 1500 предпринимательских зон различного уровня. Большинство из них созданы в районах, которые длительное время переживали экономический спад и возрастающую безработицу. Льготы этих зон, их уровень находятся в прямой зависимости от количества создаваемых рабочих мест. За каждое новое рабочее место для незанятых

местных жителей предприниматели зоны получают налоговую скидку и другие льготы. По аналогичной схеме зоны этого типа действуют в Великобритании и Франции.

Международные СЭЗ. В 1990-е гг. активизировались процессы по формированию международных свободных экономических зон. Так, был подготовлен международный проект создания СЭЗ «Туманган». Начало ему было положено в 1990 г. на конференции в городе Чанчунь. Китайские ученые выступили с идеей создания международной производственно-транспортной зоны на стыке КНР, КНДР и России — в бассейне реки Туманная (Туманган). Инициаторы также получили поддержку в ЮНИДО, которая привлекла к разработке проекта зоны «Туманган» ученых разных стран. Активным проводником этой идеи стали власти китайской провинции Цзилинь, более всего нуждающейся в выходе к морю.

В октябре 1991 г. представители пяти стран — Республики Корея, КНДР, КНР, России и Монголии — подписали соглашение о разработке программы развития зоны реки Туманная. Однако интересы и взгляды потенциальных участников проекта существенно расходились по таким ключевым вопросам, как территориальные рамки международной зоны, ее правовой статус, специализация.

С 1991 по 1995 г. концепция претерпела существенные изменения и трансформировалась в новую версию — проект «Туманган». Географически район включает провинцию Северный Хамген (КНДР), Яньбяньский автономный округ провинции Цзилинь (КНР) и южную часть Приморья. Главная цель проекта — ускорение темпов экономического развития территории и повышение уровня благосостояния населения путем привлечения инвестиций и развития внутренней и транзитной торговли. Бассейн реки Туманной составляет около 88 тыс. га. Предполагается, что в ближайшие 20 лет в экономическое развитие региона на стыке государственных границ России, Китая и Северной Кореи между нижним течением реки Туманной и заливом Посыета будет инвестировано около 30 млрд долл. Здесь планируется создать кратчайший торговый путь между Европой и Азией.

В середине 1990-х гг. завершился организационный этап в реализации Туманганского проекта. В декабре 1995 г. в Нью-Йорке были подписаны три главных межправительственных документа о создании организационных структур для координации экономического сотрудничества стран-участниц: пятистороннее соглашение о создании Консультативной комиссии по развитию района бассейна реки Туманная и Северо-Восточной Азии; трехстороннее соглашение о создании Координационного комитета трех прибрежных государств (России, КНР и КНДР) по развитию района бассейна реки Туманная и меморандум о взаимопонимании по руководящим принципам охраны окружающей среды в районе бассейна реки Туманная и Северо-Восточной Азии.

В последние годы проект реализуется на базе выполнения различных инвестиционных проектов. В число приоритетных для российской стороны проектов, включенных в Туманганскую программу, входят такие объекты инфраструктуры, как модернизация морского порта в пос. Зарубино с созданием на его основе транспортного узла, ориентированного на переработку китайских внешнеторговых грузов; строительство железнодорожной линии Хуньчун (КНР)—Краскино—Зарубино с совмещенной колеей, модернизация железнодорожной линии Хасан—Краскино—Уссурийск и ее веток на порты Посыет и Зарубино с увеличением пропускной способности и др. Участие России в реализации этой программы позволит ей:

- увеличить объем транзитных перевозок из Китая и Монголии;
- стимулировать создание в Приморском крае новых обрабатывающих производств с участием иностранного капитала и развитие международного туризма;
- уменьшить уровень безработицы;
- активизировать торгово-экономические связи со странами региона;
- усилить контроль за экономическими аспектами регионального сотрудничества;
- получить дополнительные возможности для укрепления своих позиций в Северо-Восточной Азии.

Совместное образование и использование приграничных свободных экономических зон России со странами ближнего и дальнего зарубежья, особенно на границе с Китаем, Финляндией, Польшей, Украиной, может способствовать развитию приграничной торговли, осуществлению совместных проектов на основе использования ресурсов и производственных мощностей заинтересованных сторон.

2.3. Режим хозяйственной деятельности в СЭЗ: система льгот и стимулов

Мировая практика свидетельствует, что стремление различных стран образовать на своей территории свободные экономические зоны в основном мотивировано предоставлением иностранному и местному капиталу, действующему в СЭЗ, таможенных, налоговых и иных финансовых и административных льгот. Определенному типу зон соответствуют конкретные льготы и стимулы. Цель последних состоит в решении каких-либо конкретных задач (например, ускоренное создание отдельных видов производственной инфраструктуры) либо в поощрении определенных видов деятельности (например, создание экспортного производства, предоставление банковских, информационных услуг и т.д.), либо в привлечении в свободную зону инвесторов определенного типа (например, мелкие или крупные компании).

Выделяют ч е т ы р е основные группы льгот.

1. *Таможенные (внешнеторговые) льготы* предусматривают введение на территории СЭЗ особого таможенного режима (снижение или отмену экспортно-импортных пошлин) по сравнению с остальной частью страны и упрощенного порядка осуществления внешнеторговых операций.

2. *Налоговые льготы* содержат нормы, связанные с налоговым стимулированием конкретных видов деятельности или поведения предпринимателей. Эти льготы могут включать налоговые каникулы (от 5 до 20 лет), освобождение от уплаты налога на добавленную стоимость, местных налогов, полностью или частично, от налогов на прибыль, недвижимость, имущество, собственность, доходы иностранного персонала, перевод за границу прибыли и т.д. В отдельных случаях для иностранных инвесторов предусмотрены и другие льготы, такие, как инвестиционные ссуды и инвестиционные дотации. *Инвестиционные ссуды* представляют собой дополнительные скидки с подоходного налога (10—50%) в зависимости от основного оборудования и применяются по истечении льготного периода. *Инвестиционные дотации* — безвозмездные денежные субсидии новым инвесторам. Эти субсидии зависят от размера капиталовложений и, как правило, предоставляются компаниям с ограниченными финансовыми возможностями и предприятиям с низкой рентабельностью.

3. *Финансовые льготы* включают различные формы субсидий, которые предоставляются в виде более низких цен на коммунальные услуги, снижения арендной платы за пользование земельными участками и производственными помещениями, льготных кредитов и др. Кроме того, во многих государствах мира, где успешно функционируют свободные экономические зоны, практикуется не только временное использование и аренда земли иностранцами, но и свободная продажа земли. Иностранцами это воспринимается как естественное и очень весомое доказательство серьезности намерений принимающей стороны. По сути дела, это действует как существенная льгота для иностранных инвесторов.

4. *Административные льготы* предоставляются администрацией зоны с целью упрощения процедур регистрации предприятий и режима въезда-выезда иностранных граждан, а также оказания различных услуг предприятиям, расположенным на территории зоны. Во многих странах, где образованы специальные экономические зоны, широкое распространение получили также системы обслуживания инвесторов «в одном месте» или «за 24 часа», когда все вопросы выдачи необходимых разрешений и лицензий, связанных с регистрацией компаний и осуществлением капиталовложений, решаются в оперативном порядке на месте.

Названные льготы применяются в самых различных комбинациях в зависимости от условий деятельности той или иной СЭЗ. Тем не

менее для каждого типа зоны существует стандартный набор льгот и стимулов, определяющий ее типовую специфику и принадлежность.

В *зонах свободной торговли* основные льготы касаются сферы таможенного обложения. Товары иностранного производства, ввезенные на территорию СЭЗ, не подлежат в период их хранения в СЭЗ (до их реэкспорта или импорта на внутренний рынок) обложению таможенными пошлинами, а также освобождаются от других видов контроля над импортом. Товары, которые экспортируются из зоны в третьи страны, не облагаются таможенными пошлинами и, как правило, не подлежат внутреннему налогообложению, т.е. освобождаются от налога на добавленную стоимость, от местных налогов и налога на имущество (при импорте на территорию страны базирования зоны все налоги взимаются).

Все же прочие законы о налогообложении юридических и физических лиц, а также общие положения об охране окружающей среды, охране труда и здоровья, организации хозяйственной деятельности действуют в зонах так же, как и на остальной территории страны.

В *торгово-производственных зонах* льготы призваны не только содействовать росту предпринимательской активности, но и регулировать приток капитала и объем выпускаемой продукции в соответствии с приоритетами экономического развития страны и ее отдельных территорий.

Наиболее часто в экспортно-производственных зонах применяются следующие льготы:

- освобождение от импортных пошлин на сырье, полуфабрикаты и готовые товары, используемые в производстве экспортной продукции;
- освобождение от уплаты налога на продажи экспортной продукции, так же как и на все товары и услуги, приобретаемые в стране базирования зоны и используемые в процессе производства;
- налоговые каникулы или частичное освобождение от налога на прибыль или доходы предприятий, участвующих в экспортном производстве;
- предоставление субсидируемых услуг, связанных с арендой земли, офисных помещений, использованием водоснабжения, электричества и т.д.

В производственных зонах импортной ориентации система льгот и стимулов имеет свою специфику в сравнении с чисто экспортными зонами. Отличия сводятся к следующему:

- отмена пошлин и квот на товары, поставляемые из зоны на территорию страны;
- налоговое стимулирование экспорта произведенных в зоне товаров и услуг на внутренний рынок;
- финансовое стимулирование взаимодействия с внезональными предприятиями;

- административная регламентация по обязательному использованию в производстве местного сырья и материалов.

В *техничко-внедренческих зонах* (технополисах и технопарках) промышленно развитых стран применяется фактически тот же набор льгот и стимулов, который действует в данной стране по отношению ко всем инвесторам и производителям, занятым в наукоемких отраслях. Кроме того, «венчурным» компаниям, например, в США предоставляется помощь на льготных условиях, которая, в частности, включает аренду производственных и конторских помещений, оказание консультативных услуг, осуществление технологической экспертизы индивидуальных изобретений, содействие в получении займов у администрации по делам малого бизнеса и др.

В технологических парках в новых индустриальных странах, например в Малайзии, Сингапуре, на Тайване, где такие парки участвуют в производстве экспортной продукции, инвесторам предоставляются льготы, характерные для экспортно-производственных зон.

В *свободных экономических зонах комплексного типа* действует стандартный набор таможенных, налоговых, финансовых и административных льгот, который варьируется в зависимости от функциональной направленности и масштабности работ, осуществляемых той или иной зоной.

Создание оптимальной системы льгот и стимулов для различных типов свободных экономических зон представляет собой довольно сложную задачу. Для каждого типа зон требуется свой набор льгот и поощрений, разрабатываемый с учетом мирового опыта и местных особенностей. В то же время льготы следует тщательно дозировать с тем, чтобы не нанести излишнего ущерба государственной казне страны базирования СЭЗ. В целом льготы должны служить дополнительным средством в реализации имеющихся сравнительных преимуществ данного региона, а не механизмом компенсации отсутствующих здесь факторов развития.

Льготы, предоставляемые свободными экономическими зонами, не всегда являются главным стимулом для притока в страну иностранного капитала. Более существенными в этом отношении могут оказаться такие факторы, как политическая стабильность, инвестиционные гарантии, качество инфраструктуры, квалификация рабочей силы, упрощение административных процедур и др. Вместе с тем при прочих равных условиях на первый план выступают предоставляемые льготы и стимулы.

РЕЗУЛЬТАТЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН

3.1. Факторы воздействия СЭЗ на экономику стран базирования

Мировой опыт функционирования свободных экономических зон позволяет сформулировать основные выводы о результатах их деятельности и воздействии на социально-экономическое развитие стран их базирования.

СЭЗ — важный институт мирового хозяйства, неотъемлемая часть современных международных экономических отношений. Создание и функционирование СЭЗ во всех их разновидностях способствуют общему подъему экономики на национальном и региональных уровнях. Не случайно в начале текущего столетия в мире насчитывалось свыше 2500 СЭЗ, из которых более 900 находилось в развивающихся странах. Численность занятых только в экспортно-производственных зонах превысила 3,9 млн человек, а их суммарный внешнеторговый оборот достиг более 13% мировой торговли. Довольно быстрое распространение СЭЗ (а их число с 1975 г. до настоящего времени выросло более чем в 12 раз) подтверждает их положительную роль как важного института мировой экономики, способствующего ускорению хозяйственного развития, повышению его устойчивости, привлечению внутренних и внешних ресурсов для обеспечения экономического роста.

Степень и глубина воздействия СЭЗ на социально-экономическое развитие в различных странах неоднозначны и зависят от многих факторов, в том числе от количества созданных зон, целей, стоящих перед этими территориально-хозяйственными образованиями, и эффективности их деятельности. Естественно, что влияние зон на социально-экономическое развитие Доминиканской Республики, где успешно действуют 43 экспортно-производственные зоны, в которых занято 200 тыс. человек и которые производят 60% экспортной продукции страны, значительно выше, чем в Индии, где создано всего 7 СЭЗ с числом занятых 18 тыс. человек и объемом создаваемой продукции менее 1% национального экспорта. Или, например, Мексика, где действуют 107 промышленных парков с числом занятых около 1 млн человек, создающих около 60% экспортной продукции страны, испытывает гораздо большее влияние СЭЗ на свою экономику по сравне-

нию с африканской страной Того, где создана всего одна СЭЗ с числом занятых 8 тыс. человек, которая производит 0,2% всей экспортной продукции страны.

Степень воздействия СЭЗ на различные сегменты народного хозяйства государства во многом зависит от целей и задач, выдвигаемых перед зонами. Так, в промышленно развитых государствах, таких, как США, Великобритания, Франция, свободные экономические зоны часто создавались для активизации внешнеэкономических связей, реализации региональной политики, направленной на оживление мелкого и среднего бизнеса в депрессивных районах, выравнивание межрегиональных различий. В то же время в развивающихся странах основной акцент при создании СЭЗ делался на привлечение иностранного капитала, с помощью которого предполагалось модернизировать промышленность, стимулировать развитие экспорта, увеличить рост занятости.

Наибольшее воздействие на социально-экономическое развитие принимающих стран оказывают эффективно работающие СЭЗ. Правда, и в этом случае долгосрочное структурное воздействие на национальную экономику даже успешно работающей СЭЗ определить весьма сложно, так как результаты воздействия могут сказаться лишь через определенный период времени. Тем не менее метод «затраты — эффективность» показывает, что во многих странах СЭЗ работают весьма успешно, внося свой вклад в развитие экономики страны базирования. К таким странам эксперты Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) относят в первую очередь Японию, США, Великобританию, Францию, а также Китай, Доминиканскую Республику, ОАЭ, Маврикий, Сингапур, Тайвань и др. Так, СЭЗ «Джебель Али», расположенная в эмирате Дубай (ОАЭ), была первой в мире СЭЗ, получившей свидетельство ИСО 9002 Международной организации по стандартизации за уровень предоставляемых услуг и динамичность развития. В настоящее время «Джебель Али» является одной из самых успешных и быстро развивающихся СЭЗ в мире, деятельность которой способствует развитию местной экономики.

Необходимо, однако, подчеркнуть, что наряду с многочисленными примерами успешного функционирования свободных экономических зон имеют место и неудачные попытки их создания. Так, функционирование в Гватемале, Либерии, Кении, Сенегале и других странах различного типа СЭЗ не только не закончилось успехом, более того, многие из них вообще перестали существовать. Хотя негативный опыт деятельности СЭЗ в основном был характерен для 1960—70-х гг., тем не менее и сейчас существуют отдельные страны, где свободные экономические зоны не только не дают заметного эффекта для национальной экономики, но и их собственное развитие оставляет желать лучшего.

Рассмотрим воздействие СЭЗ на различные подсистемы мирового хозяйства.

3.2. Влияние СЭЗ на экономику промышленно развитых стран

В промышленно развитых странах создаваемые СЭЗ оказывают воздействие на различные стороны хозяйственной жизни, в первую очередь на активизацию внешнеэкономических связей и рост товарооборота. Так, в США действует более 230 зон внешней торговли, которые практически охватывают всю страну. Число занятых в этих зонах превышает 320 тыс. человек. Общая стоимость товаров, завозимых и перерабатываемых в ЗВТ, превышает 140 млрд долл. Расширение хозяйственной деятельности этих зон главным образом происходит за счет роста автосборочных производств и предприятий по производству другой готовой продукции на базе использования как местных, так и зарубежных материалов. Объем продукции, вывозимой из зон внешней торговли, превышает 110 млрд долл., в том числе 88% ее реализуется на внутреннем рынке США. ЗВТ, являясь составным элементом воспроизводственного процесса страны, вносят заметный вклад в ее социально-экономическое развитие: способствуют увеличению занятости, притоку капиталовложений и удовлетворению потребностей внутреннего рынка. Кроме того, деятельность ЗВТ способствовала повышению конкурентоспособности автомобильной промышленности США и укреплению ее позиций в противоборстве с японскими автомобильными корпорациями на американском рынке.

Заметное влияние на развитие внешней и внутренней торговли оказывают СЭЗ в Западной Европе. Масштабность и эффективность совершаемых зонами операций (а их количество в регионе приближается к 150) вносят весомый вклад в развитие внешнеэкономической деятельности и позволяют занять Западной Европе лидирующие позиции в мировой торговле. В Германии, например, действует шесть зон свободной торговли. Среди них старейшая в стране Гамбургская СЭЗ, располагающая многочисленными шести- и восьмиэтажными складами и пакгаузами (их площадь превышает 600 тыс. м²), хранилищами для нефти и нефтепродуктов, складами для фруктов и овощей. Гамбургская СЭЗ способствует сохранению позиций Гамбурга как крупнейшего торгового порта Германии.

Образованная в 1982 г. в Великобритании свободная экономическая зона в аэропорту Дог Айленд площадью 2000 га привлекла более 1 млрд ф. ст. инвестиций, способствовала развитию внешней торговли страны и позволила создать более 2,5 тыс. новых рабочих мест. Свой вклад в развитие торговли внесли СЭЗ в Италии, Испании, Греции, Австрии, Финляндии и других странах.

Существенна роль СЭЗ в оживлении малого и среднего бизнеса, снижении уровня безработицы в депрессивных регионах в ряде промышленных развитых стран, особенно в Великобритании, Франции и

США. В Великобритании предпринимательские зоны, образованные в депрессивных районах, в частности в угольных бассейнах Йоркшир и Мидленд, создали десятки тысяч новых рабочих мест, способствовали ослаблению проблемы безработицы в стране. Во Франции предпринимательские зоны, начавшие свою деятельность с 1 января 1997 г., функционируют в 38 городах страны и активно решают наиболее острые социально-экономические проблемы, в частности уменьшают безработицу и повышают деловую активность в депрессивных городских районах.

В США в настоящее время существует около 1,5 тыс. предпринимательских зон всех уровней. Так, более полусотни предпринимательских зон возникло в штате Иллинойс, в том числе около десятка в агломерации Чикаго. В этом городе они были созданы в тех городских районах, где уже значительное время шел процесс спада производства, росла безработица, снижались доходы населения. В основном это были кварталы, где проживало негритянское и латиноамериканское население. Благодаря деятельности предпринимательских зон в Чикаго только за три года, с 1984 по 1986 г., было создано свыше 80 предприятий и более чем 1800 новых рабочих мест. Всего же предпринимательские зоны ежегодно создают или сохраняют в США 80—90 тыс. рабочих мест не только в крупных, но и небольших городах, а также в сельских населенных пунктах.

Хозяйственная деятельность зон способствует сокращению бюджетных ассигнований на осуществление социальных программ и постепенному увеличению налоговых поступлений в бюджеты различных уровней от предприятий и граждан в результате оживления экономической деятельности и увеличения числа занятых.

Важную роль в социально-экономическом развитии промышленно развитых стран играют технико-внедренческие зоны. Широкое их распространение объясняется тем, что технопарки, выполняя широкий спектр задач, оказывают всестороннее воздействие на экономику принимающей страны. Важным показателем эффективности технопарков является создание среды, в которой постоянно рождаются новые идеи и технологии, готовятся квалифицированные кадры.

Значительна роль технопарков в развитии научно-технического потенциала США. В США насчитывается около 150 технопарков, в них занято 168 тыс. рабочих и 47 тыс. ученых. Наиболее крупный технопарк «Силиконовая долина» дает 20% мирового производства средств вычислительной техники и компьютеров. Благодаря деятельности технопарков США занимают лидирующие позиции по таким направлениям научно-технического прогресса, как выпуск суперкомпьютеров и их программного обеспечения, производство авиационной и космической техники, лазеров, биотехнологий, разработка новых технологий по охране окружающей среды. США остаются крупней-

шим в мире производителем наукоемкой продукции, их доля в мировом экспорте этой продукции в 2003 г. составляла 34%.

Технопарки также сыграли важную роль в превращении Западной Европы в один из крупнейших научных центров. Стремясь преодолеть отставание от США в сфере высоких технологий, явно обозначившееся в 1950—70-е гг., страны Западной Европы в 1980—90-е гг. резко увеличили расходы на НИОКР, акцентировав внимание на фундаментальные исследования, и создали более 150 технопарков. В результате предпринятых мер Западная Европа сократила свое отставание от США в области высоких технологий и заняла передовые рубежи в строительстве АЭС, производстве фармацевтических препаратов, техники связи, в ряде отраслей транспортного машиностроения, является крупнейшим экспортером многих видов наукоемкой продукции.

Показателен также опыт Японии в создании с помощью технополисов наукоемких отраслей. В послевоенные годы Япония была самым крупным импортером патентов и лицензий: с 1950 по 1990 г. японские компании закупили и освоили более 55 тыс. иностранных лицензий. Но в последнее десятилетие Япония сама является крупнейшим экспортером новых технологий. И в этом немалую роль сыграло создание технополисов, которые реализуют свыше 30 национальных программ и разработок. Продукция этих научных программ уже достигла США и Западной Европы, куда японские компании поставляют волоконную оптику, мобильные телефонные системы, приемники спутникового вещания и оборудование для видеосвязи. В начале XXI в. японские технополисы стали главными центрами науки и технологий. По словам американского ученого Ш. Тацумо, в XXI в. они будут инкубаторами не только новых продуктов и технологий, но также новых идей, услуг и стиля жизни.

3.3. Влияние СЭЗ на экономику развивающихся стран

Свободные экономические зоны оказывают воздействие на социально-экономическое развитие многих стран Азии, Африки и Латинской Америки. В условиях ограниченности, а тем более дефицита ресурсов в ряде развивающихся стран СЭЗ выступают как реальный и достаточно эффективный инструмент ускорения их экономического роста и включения национальных экономик в мировое хозяйство. Они способствуют активизации внешнеэкономической деятельности, более широкому применению современной техники и технологий, созданию новых производств, передовой инфраструктуры, рабочих мест, освоению и использованию особых методов и форм финансовой, инновационной, производственно-сбытовой и внешнеторговой деятельности.

Сингапур, например, можно рассматривать как единую экспортную территорию (зону). Для организации экспортного производства в стране создано около 30 промышленных зон, оборудованных для деятельности экспортно-ориентированных промышленных предприятий, на которых занято 70% общего числа работающих в обрабатывающей промышленности страны. В результате государство с населением немногим более 4 млн человек входит в двадцатку стран — крупнейших экспортеров планеты. При этом на промышленные зоны приходится около 80% экспорта продукции обрабатывающей промышленности страны, главным образом электротехнической, электронной и химической промышленности, транспортного оборудования. Не без помощи промышленных зон Сингапур превратился в один из крупнейших морских портов мира и ведущий финансовый центр Юго-Восточной Азии.

Свободная экономическая зона «Джебель Али» расположена в порту Дубай (ОАЭ), который находится на древнем торговом маршруте, соединяющем Восток и Запад. Порт (вместе с прилегающей СЭЗ) — самый большой искусственный порт в мире, способный принимать самые различные виды судов. Свободная зона «Джебель Али» является идеальным складским и дистрибьюторским центром с потребительским рынком в 1,5 млрд человек. Зона располагает превосходным воздушным сообщением, современными средствами связи. В СЭЗ действуют филиалы крупнейших ТНК и международных банков, юридические, аудиторские и страховые фирмы, рекламные агентства, консультационные компании, что создает уникальные возможности делать бизнес в благоприятных условиях безналогового режима. Для правительства Дубая СЭЗ «Джебель Али» является важнейшим претворенным в жизнь проектом: она вносит существенный вклад в развитие торговли эмирата, от которой зависит 80% его экономики.

Свободные экономические зоны оказывают разностороннее воздействие на экономику многих развивающихся стран. В условиях нехватки финансовых ресурсов в большинстве стран этой группы деятельность свободных экономических зон служит важным каналом привлечения в экономику прямых иностранных инвестиций, что объясняется наличием в зонах различных льгот, необходимой инфраструктуры, квалифицированной и относительно дешевой рабочей силы, упрощенных административных процедур. Несмотря на отсутствие регулярной статистики по этому показателю, отдельные данные по размерам иностранного капитала, вложенного в свободные экономические зоны, весьма впечатляют.

Так, в 1994—2003 гг. на СЭЗ Мексики пришлось 31% всех прямых иностранных инвестиций в обрабатывающую промышленность страны, а их доля в ежегодном притоке прямых инвестиций составляла в среднем 18—20% (табл. 3.1). На иностранные компании приходится от

35% (в Сальвадоре) до 84% (в Доминиканской Республике) всего капитала, вложенного в СЭЗ этих стран. В Коста-Рике три четверти всех филиалов иностранных компаний действует в национальных СЭЗ.

**Таблица 3.1. Прямые иностранные инвестиции
в секторе «макиладорас» (Мексика)**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Приток прямых инвестиций в сектор «макиладорас» (млрд долл.)	1,42	1,68	2,11	2,78	2,98	2,17	2,04	1,96
Доля «макиладорас» в общем притоке прямых инвестиций в Мексику (%)	14,20	11,80	17,20	21,10	18,10	8,20	15,40	20,80

Велика роль иностранного капитала в деятельности экспортно-производственных зон в ряде азиатских стран. На Филиппинах доля ЭПЗ в общем притоке прямых иностранных инвестиций выросла с 30% в 1997 г. до 81% в 2000 г. В Бангладеш, например, в 2001 г. около 30% всех прямых иностранных инвестиций было вложено в ЭПЗ, расположенные в Читтагонге и Дакке. В КНР через СЭЗ в страну пришло более 60% всех иностранных инвестиций.

Необходимо подчеркнуть, что в большинстве развивающихся стран инвесторами в свободных экономических зонах являются не крупные, хорошо известные транснациональные корпорации, а небольшие фирмы, которые часто выходят на рынок иностранных инвестиций впервые.

Опыт таких стран, как Мексика, Ямайка или Маврикий, намеренно привлекающих в свои экономические зоны мелких иностранных инвесторов, подтверждает, что средние или мелкие фирмы промышленно развитых государств или стран, недавно вставших на путь индустриального развития, успешно дополняют деятельность крупных компаний.

Мелкие фирмы более гибко реагируют на быстро меняющуюся обстановку и в состоянии удовлетворить насущные потребности внутреннего рынка этих стран. Учитывая стремление многих государств как можно быстрее привлечь иностранных инвесторов, такие компании оказались лучшей краткосрочной альтернативой, чем крупные транснациональные корпорации, которые действуют гораздо медленнее и не очень нуждаются в привилегиях и возможностях свободных зон.

Расширение деятельности экспортно-производственных зон, важную роль в создании которых сыграл иностранный капитал, способствовало существенным сдвигам в народно-хозяйственной структуре

многих развивающихся стран: отходу от прежней сырьевой специализации, созданию обрабатывающей промышленности, выпускающей не только простейшую, но и наукоемкую продукцию.

Возникновение электронной промышленности в ряде азиатских стран непосредственно связано с деятельностью иностранного капитала в СЭЗ этих стран.

Впечатляющий пример дает развитие электронной промышленности Малайзии, где 90% электронной продукции создается на территории СЭЗ. Сегодня Малайзия — крупнейший в мире экспортер полупроводников.

Экспортно-производственная зона «Каочинг» на Тайване начинала с простейшего швейного производства в 1967 г., потом перешла к выпуску модной одежды, наладила сборку электронных изделий, затем сферой ее деятельности стали НИОКР, проектирование и тестовые операции в области электроники. Сегодня СЭЗ «Каочинг» является плацдармом для размещения штаб-квартир ТНК и глобальных центров логистики.

Инструментом развития наукоемких производств СЭЗ стали и в других странах. Так, СЭЗ Мексики, Республики Корея, Сингапура, Гонконга, Бразилии производят электронику, теле- и аудиоаппаратуру, видеомэгниетофоны, компьютерную технику, легковые автомобили и другие виды наукоемкой продукции.

Важную роль в модернизации производства, проведении структурно-технологической перестройки экономики играют иностранные компании, действующие в технологических парках, где осуществляется разработка принципиально новых изделий и технологий, материалов и товаров, производство наукоемкой продукции. Например, технопарки Китая, известные как зоны новых и высоких технологий, специализируются на таких приоритетных направлениях, как микроэлектроника и средства информатизации, оптоволоконная связь, генная инженерия и биотехнология, новые и энергосберегающие технологии, природоохранная техника и оборудование для охраны окружающей среды, медицинское оборудование и др. За последние 15 лет объем промышленного производства в этих зонах увеличился более чем в 10 раз. За этот же период было освоено более 1000 новых видов наукоемкой продукции. Технопарки Китая стали реальными локомотивами научно-технического прогресса в стране.

Аналогичная картина наблюдается в новых индустриальных странах Азии. Так, крупный научно-промышленный парк «Синчу» на Тайване специализируется на развитии электронной промышленности, в том числе разработке и выпуске компьютерного и периферийного оборудования, электронных компонентов, полупроводниковых изделий. По объему выпуска продукции на одного занятого «Синчу» не уступает всемирно известной «Силиконовой долине». Доля продукции, экспортированной из зоны парка, достигает 4% национального экспорта. Помимо создания новых технологий, важным направлени-

ем деятельности технопарка является распространение научно-технической информации среди частных компаний страны посредством получения от них заказов. Эта сфера деятельности рассматривается как важный фактор повышения технологического уровня местной промышленности, поскольку в экономике Тайваня преобладают мелкие фирмы, которые имеют меньше возможностей в финансировании развития наукоемких отраслей. Наконец, создание технопарков, где базируются высокотехнологичные наукоориентированные центры (вплоть до чисто исследовательских), а также опытные производства экспортной продукции, нередко составляет альтернативу «утечке умов».

Важный вклад торгово-производственные зоны внесли в развитие экспортной торговли развивающихся стран, способствовали повышению степени интегрированности их экономики в мировое хозяйство. Так, на Тайване и в Республике Корея практически весь экспорт промышленных товаров осуществляется из ЭПЗ. Подавляющая часть промышленных товаров Китая, предназначенных для экспорта, производится в СЭЗ. В Малайзии, например, в 1979 г. 75% промышленного экспорта страны шло из ЭПЗ (в настоящее время эта цифра составляет более 95%). Аналогичные показатели составляют для Маврикия более 95%, Доминиканской Республики — 80, Кении — 75 и Мексики — около 50%. В табл. 3.2 приводятся данные по странам, активно развивающим экспортно-производственные зоны (I — общий среднегодовой прирост экспорта в 1990—1999 г., %; II — доля зон в общем экспорте страны, %; III — стоимость экспорта из зон, млрд долл. в год).

Таблица 3.2

<i>Страна</i>	I	II	III
Доминиканская Республика	—	82,2	4,1
Тунис	5,9	67,4	4,0
Китай	13,5	56,9	104,6
Сальвадор	16,8	48,6	1,2
Филиппины	16,5	40,9	12,1
Мексика	14,4	45,2	53,1
Марокко	6,4	34,7	2,6
Бангладеш	15,2	13,4	0,7

Таким образом, данные табл. 3.2 свидетельствуют о следующем:

- 1) в странах, где действует СЭЗ, темпы прироста экспорта значительно превышают общемировые;
- 2) в большинстве случаев доля зон в общем экспорте страны была довольно высокой (от 13 до 82%);
- 3) стоимость экспортируемой продукции из СЭЗ приносила значительную валютную выручку многим развивающимся странам, особенно в Юго-Восточной Азии и Латинской Америке.

О роли, которую играют экспортно-производственные зоны в развитии внешней торговли, свидетельствуют следующие факты.

В 2001 г. американские ученые провели исследования, касающиеся роста экспорта товаров из 102 стран, в которых действовали ЭПЗ, и 123 стран, в которых подобные зоны отсутствовали. За пять лет (1995—2000 гг.) прирост экспорта товаров из стран, в которых функционировали ЭПЗ, превзошел аналогичный показатель стран, в которых ЭПЗ не было, примерно в 4 раза (соотношение прироста экспорта составило 79% к 21%), а объем экспорта стран первой группы превосходил подобный показатель стран второй группы на 400 млрд долл.

Создание ЭПЗ и формирование экспортного потенциала стало для развивающихся стран не только важным источником получения твердой валюты, но и дополнительным фактором роста валовых внутренних накоплений, используемых для нужд расширенного воспроизводства. Увеличение вывоза готовых изделий из ЭПЗ облагородило структуру экспорта, а рост валовых доходов позволил расширить импорт современной техники и технологий, потребительских товаров. Кроме того, экономическое развитие, ориентированное на внешний рынок, дало возможность держать руку на пульсе научно-технического прогресса и способствовало повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции.

В последние годы многие страны снизили свои требования в отношении экспортной ориентации ЭПЗ, и сегодня существенная часть их продукции после уплаты соответствующих пошлин поступает на внутренний рынок, что способствует его насыщению различными товарами и услугами. Так, начиная с 1983 г. предприятия «макиладорас» в Мексике получили право продавать на внутреннем рынке до 20% производимой ими продукции. Подобной практики придерживается Тайвань и ряд других стран. В некоторых странах, например на острове Маврикий, отдельные компании с разрешения правительственных органов получили право беспошлинно продавать на внутреннем рынке до 20% произведенной в ЭПЗ продукции.

Велико значение зон в уменьшении безработицы в развивающихся странах. В начале XXI в. численность занятых в экспортно-производственных зонах развивающихся стран достигла 3,9 млн человек (против 500 тыс. человек в 1975 г.), в том числе в СЭЗ в Азиатско-Тихоокеанском регионе — 2,67 млн, Латинской Америке — 1,09 млн, Африке — 0,23 млн человек. Наибольшее число рабочих было занято в СЭЗ пяти стран — Мексики, Республики Корея, Тайваня, Сянган и Сингапура — свыше 50% всех занятых в СЭЗ развивающихся стран.

Следует также отметить, что установление контактов между иностранными компаниями в СЭЗ и предприятиями отечественной промышленности обычно ведет к увеличению занятости на местных предприятиях. Производство в зонах ориентировано на экспорт, и производители в стране базирования, выступая в качестве субподрядчиков, обеспечивают свое участие в экспорте, параллельно растут дополни-

тельные возможности для трудоустройства. Так, развитие предприятий «макиладорас» привело к созданию в смежных отраслях промышленности Мексики более 2 млн новых рабочих мест. Подобная ситуация наблюдалась в Бразилии, Китае, Гватемале, Гондурасе, Индонезии, Шри-Ланке, на Филиппинах и в других странах.

СЭЗ могут вносить определенный вклад в улучшение качества рабочей силы путем организации курсов повышения квалификации и стимулирования рабочих посещать их, как это практикуется в Сингапуре и на Филиппинах. Подобная политика способствует увеличению производительности труда местной рабочей силы. Кроме того, процессом переподготовки нередко бывают охвачены местные управленческие кадры, что способствует росту уровня местного предпринимательства. Это чрезвычайно важно для развивающихся стран, так как во многих из них отсутствуют специалисты в области менеджмента и маркетинга, что необходимо для работы на мировых рынках.

Во многих развивающихся странах иностранные компании, действующие в свободных экономических зонах, выплачивают в среднем большую заработную плату, чем установлено в стране их базирования. По данным ЮНКТАД, к этим странам относятся Кот-д'Ивуар, Гонконг, Китай, Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд и другие развивающиеся страны.

Позитивное воздействие СЭЗ на экономику того или иного региона и страны базирования в целом проявляется и в других аспектах:

- иностранные инвесторы передают на предприятия СЭЗ относительно современные технологии, привносят необходимые в производственном процессе новые методы менеджмента и управления предприятиями;
- местная рабочая сила получает дополнительные трудовые навыки, особенно в процессе освоения новой техники;
- компании, вкладывающие в СЭЗ инвестиции, берут на себя платежи за пользование земельными участками и инфраструктурными объектами, а также оплачивают предоставленные им услуги;
- происходит рост благосостояния местного населения, увеличение уровня доходов, более полное удовлетворение потребностей внутреннего рынка в высококачественных товарах;
- определенное развитие получает местный рынок, так как занятое в зоне население способствует увеличению платежеспособного спроса на внутреннем рынке;
- СЭЗ дают действующим в них компаниям значительные преимущества. Конкурентоспособность продукции, произведенной на территории таких анклавов, усиливается вследствие снижения производственных расходов, обусловленного безусловным освобождением от налогообложения и пошлин на ввоз сырья и материалов, а также низкими расходами на оплату труда местных рабочих. Как правило, расходы на землепользование и инфраструктуры в зонах также отличаются пониженным уровнем;

- создание свободных экономических зон играет стимулирующую роль в оживлении предпринимательской деятельности данного региона или в акцентировании внимания на развитии той или иной отрасли экономики. В то же время, хотя деятельность СЭЗ в развивающихся странах не является панацеей в решении их многообразных социально-экономических проблем, тем не менее они играют весьма заметную роль в экономике и обществе этих стран. Для многих развивающихся стран (Бразилия, Мексика, Китай) СЭЗ становятся полюсами торгово-экономического, научно-технического и социального роста. Кроме того, в них в той или иной степени отрабатывается модель открытой экономики, намечаются пути интеграции в мировую экономику.

Одновременно некоторые экономисты обращают внимание на отдельные негативные стороны создания и функционирования СЭЗ.

В СЭЗ иностранным предприятиям предоставляется неограниченное право распоряжаться полученной прибылью и переводить ее по собственному усмотрению. Это приводит к оттоку финансовых средств из страны и снижению эффекта от создания свободных экономических зон. Доходы от деятельности в таких анклавах велики, но они фактически «уходят» из принимающей страны.

Критики свободных экономических зон считают, что производство в них конкурирует с производством в стране базирования и может привести к крупным проблемам для местных продуцентов. Отмечается также наличие опасности от ввоза в зоны (в первую очередь расположенные в развивающихся странах) экологически «грязных» технологий.

Нередко СЭЗ могут негативно влиять на некоторые показатели национальной экономики из-за сравнительно высокой доли импортного компонента:

- часто вновь созданная в СЭЗ стоимость продукции ниже среднего показателя по стране. В частности, индийские экономисты в исследовании по СЭЗ Индии отмечали, что добавленная стоимость национальных предприятий значительно выше, чем на предприятиях, находящихся в зонах;
- фактическая валютная выручка от экспорта из СЭЗ за вычетом стоимости импортных компонентов ниже;
- доля отечественной продукции в общей стоимости конечного продукта, выпущенного в СЭЗ, невелика и не превышает 25—30%.

Менеджерами фирм, действующих в СЭЗ, являются преимущественно иностранцы, оплата труда которых в несколько раз превышает заработную плату местного персонала. В таких условиях эффект от обучения местных работников на предприятиях минимален. Этот персонал в процессе массового производства выполняет в основном простые типизированные операции, не требующие специальных профессиональных навыков. Квалификационная структура занятых в СЭЗ отражает сложившееся неблагоприятное положение. В табл. 3.3 при-

водятся данные об образовательном уровне персонала в экспортно-производственной зоне «Масан» (Республика Корея).

Таблица 3.3

<i>Уровень образования</i>	<i>Численность занятых</i>		
	<i>всего</i>	<i>мужчин</i>	<i>женщин</i>
Высшее	180	163	17
Среднее	12 804	1725	11 139
Начальное	2542	277	2265

Если обратить внимание на «портрет» типичного работника, занятого на предприятиях в свободных экономических зонах, то он практически не изменился за последние четверть века: это молодые женщины в возрасте от 16 до 25 лет, незамужние, имеющие, как правило, неполное или полное среднее образование, выходцы из сельских районов. Возможность получения довольно высокой по местным критериям заработной платы делает их весьма сговорчивыми при найме на иностранные предприятия. Этому же способствует и то, что национальное законодательство часто ограничивает права трудящихся создавать профсоюзы, проводить забастовки, особенно в СЭЗ. Наконец, в некоторых странах более низкий минимальный уровень заработной платы для женщин закреплен законодательно. О широком использовании женского труда на иностранных предприятиях свидетельствует хотя бы тот факт, что 80% занятых в мексиканских «макиладорас» (приграничных с США зонах) составляют девушки и молодые женщины в возрасте от 16 до 24 лет, освоившие ограниченное число простейших операций. В апреле 2004 г. количество «макиладорас» составило 2,8 тыс., причем персонал этих предприятий превышал 900 тыс. человек. Стабильность требований к качеству и структуре рабочей силы в СЭЗ свидетельствует о том, что революционные новации в промышленной технологии не повлияли на иностранные ТНК, которые по-прежнему осуществляют свои инвестиции, устойчиво ориентируясь на самый дешевый и наименее защищенный отряд резервной армии труда.

Необходимо, однако, подчеркнуть, что нередко сами развивающиеся страны, стремясь сохранить рабочие места в национальной экономике, не соблюдают трудовые стандарты, ограничивают свободу создания профсоюзов, организации коллективных договоров, допускают трудовую дискриминацию, использование принудительного, а также детского труда. Все это приводит к тому, что большое количество рабочих нередко трудится в СЭЗ без какой-либо защиты своих социальных прав.

Отвергая согласование режима в сфере трудовой деятельности, отдельные развивающиеся страны снижают свои собственные социальные стандарты с тем, чтобы оставаться конкурентоспособными и создавать благоприятный инвестиционный климат. Такой императив дает предпринимателям прекрасную возможность эксплуатировать рабочую силу

«по максимуму». Примерами могут быть южнокорейские, тайваньские и гонконгские фирмы, которые, выступая подрядчиками известных ТНК, организуют трудоемкие производства в СЭЗ слаборазвитых стран.

Такие схемы особенно распространены в швейной и обувной промышленности. Несмотря на внедрение в этих отраслях технических новинок, в них продолжается активное использование неквалифицированной рабочей силы из развивающихся стран. Кроме того, указанные отрасли относятся к числу наиболее мобильных: производственные мощности могут сравнительно легко переноситься из города в город, из страны в страну. Во многих развивающихся странах швейная промышленность использует труд большого числа рабочих, в основном женщин не старше 30 лет. В свою очередь, из-за наличия в указанных отраслях десятков тысяч рабочих мест велико воздействие этих секторов на средний уровень заработной платы и трудовые стандарты в той или иной стране в целом.

Рассмотрим данное положение на примере СЭЗ Мексики и Китая. Чрезвычайно большой рост экспорта одежды из этих стран в Северную Америку позволил им создать большое число рабочих мест. В обеих странах ориентированные на экспорт предприятия используют труд мигрантов из слаборазвитых, главным образом сельских, районов. В Китае экономический рост начался в середине 1980-х гг. с провинции Гуандун, где расположена СЭЗ «Шеньчжень», и был особенно активен в начале 1990-х гг. Вся дельта реки Жемчужная, которая 25 лет назад была в основном сельскохозяйственным районом, превратилась в быстро развивающуюся промышленную зону, в которой производится массовая трудоемкая продукция для последующих поставок в США и другие развитые страны. В настоящее время численность рабочих-мигрантов из слаборазвитых районов страны, занятых на местных предприятиях, достигла 12 млн человек.

Похожая ситуация наблюдалась в Мексике в 1990-е гг. Вдоль американо-мексиканской границы благодаря инвестициям в строительство новых предприятий, в основном сборочного профиля, пользующихся режимом СЭЗ (получили название «макиладорас»), появился целый ряд быстро растущих поселений. К 2001 г. численность занятых на этих предприятиях достигла 1 млн человек, что на 150% больше, чем в 1990 г. Эти предприятия-зоны поставляли продукцию в основном на экспорт в США.

Вопреки расхожему мнению, появление новых рабочих мест не означало параллельного роста заработной платы и повышения уровня жизни рабочих-мигрантов в СЭЗ Мексики и Китая. Напротив, размер среднестатистической заработной платы снизился вследствие острой конкуренции за создание новых производственных мощностей, выпускающих экспортную продукцию, предназначенную для США и других развитых стран. Такое снижение нашло отражение как в низком уровне официально установленной минимальной заработной платы

в обеих странах, так и реальной покупательной способности наемной рабочей силы.

В Китае принятие решений о величине минимальной оплаты труда сильно децентрализовано. Любой город, а в отдельных случаях и городские районы могут устанавливать ее по своему усмотрению, правда, по форме, предписанной центральными властями. В ней учитываются такие факторы, как местный уровень стоимости жизни, доминирующая величина заработной платы, масштабы инфляции. Корректировка должна производиться ежегодно. В 2001 г., например, в СЭЗ «Шеньчжень» существовало два стандарта. Во внутренней части города минимальная заработная плата была самой высокой в Китае — примерно 72 долл. в месяц, во внешнем кольце, где были сосредоточены промышленные предприятия, она составляла лишь 55 долл. В других частях КНР официально установленный минимум был еще ниже.

Хотя местные власти формально демонстрируют свою приверженность к указаниям сверху, в действительности они стремятся привлечь инвесторов, позволяя им устанавливать заниженные ставки заработной платы. Ее официальный уровень определяется в расчете на месяц, при этом не учитывается то обстоятельство, что многие рабочие в течение дня трудятся дольше, чем положено по закону. (Одно из исследований показало, что в обувной промышленности КНР продолжительность рабочего дня составляет 11 часов, при этом нередко выходные дни вообще не предусмотрены.) Кроме того, официальная статистика часто не учитывает случаи неполной оплаты проделанной работы. Примерно 40% жалоб (из 20 тыс.) рабочих, поданных властям СЭЗ «Шеньчжень» за 9 месяцев 2001 г., касались невыплаты заработной платы. Такие нарушения стали достаточно распространенным явлением в Южном Китае, где расположены специальные экономические зоны.

За цифрами официальной минимальной заработной платы скрываются и другие негативные явления. Так, на предприятиях, контролируемых тайваньским, гонконгским и южнокорейским капиталом, отмечаются случаи применения физического насилия, недостаточной защиты здоровья рабочих, нарушения норм безопасности. Только в «Шеньчжэне» в 1999 г. было зарегистрировано более 10 тыс. случаев травмирования рабочих из числа мигрантов (численность последних достигла 4 млн человек). Таким образом, несмотря на впечатляющие успехи Китая в экспортной сфере, эффект от экспансии на внешних рынках не распространился на рядовых рабочих, непосредственно изготавливающих продукцию, предназначенную для поставок за рубеж. Более того, заметно явное ухудшение после финансового кризиса 1997—1998 гг. Спад активности привел к усилению конкуренции со странами Юго-Восточной Азии, где стоимость рабочей силы понизилась в связи с девальвацией национальных валют, и снижению заработной платы рабочих в Китае.

Тем не менее основная угроза для швейной промышленности и некоторых других отраслей китайской экономики исходит не от стран Юго-Восточной Азии, а от Мексики. Условия для трудовой дея-

тельности на предприятиях типа «макиладорас» в этой стране далеки от идеальных. Однако в отличие от Китая уровень заработной платы в Мексике регулируется больше. На всей территории страны существует только три стандарта минимальной оплаты труда, включая один для северного региона, примыкающего к США (примерно 93—108 долл. в месяц). Эти предельные нормы хотя и низки, однако почти в два раза превышают нормы, существующие в «Шеньчжене», т.е. наиболее высокие в Китае. Примечательно, что в 1990-е гг. минимальная заработная плата в Мексике понизилась примерно наполовину (частично из-за падения стоимости песо в 1996 г.). Кроме того, конкуренция с такими странами, как Китай, привела к усилению давления (в сторону снижения) на уровень реальной заработной платы в Мексике. По реальной покупательной способности заработная плата в обрабатывающей промышленности уменьшилась на 20%. В швейной промышленности, переживающей бурный подъем, оплата труда в 1990—2000 гг. сократилась на 14%. С 2000 г. наблюдался некоторый ее рост, однако удорожание рабочей силы чревато «бегством» капитала в районы и страны с низкими издержками на оплату труда.

Таким образом, рабочие, занятые на предприятиях в СЭЗ Китая и Мексики, не извлекли особых выгод от быстрого роста экспортно-ориентированных производств. Несомненно, происходило улучшение возможностей для трудоустройства, тем не менее в 1990-е гг. условия труда ухудшились, реальная заработная плата снизилась. Рабочие на сборочных предприятиях оказались жертвами острой международной конкуренции за обеспечение минимальной стоимости рабочей силы.

Несмотря на достаточно аргументированную критику в адрес СЭЗ, их число в мире продолжает расти. Это во многом связано с тем, что положительных моментов в деятельности зон гораздо больше, чем отрицательных. Необходимо также иметь в виду, что в условиях нарастающей глобализации и усиливающейся конкуренции многие иностранные компании, действующие в СЭЗ, в настоящее время отходят от одиозных методов деятельности в развивающихся странах, характерных для 1950—60-х гг., и применяют новые стандарты поведения, которые нередко отвечают интересам принимающих стран. Наконец, позитивное влияние зон на экономику страны часто выражается в косвенном эффекте, который значительно превышает связанные с ним негативные моменты. Даже в случае создания зоны анклавного экспортно-импортного типа ее воздействие на национальную экономику значительно. Это воздействие модернизирующего характера проявляется по нескольким направлениям. Первое из них — выходящий за пределы зоны эффект обучения, познания в области техники управления, организации производства и экспорта, маркетинга. Данный эффект проявляется медленно, что считается нормальным, поскольку сама зона, нацеленная на решение конкретных задач, не рассматривается как механизм передачи опыта внезональным предприятиям. Это происходит в силу экономических связей.

Второе направление косвенного воздействия связано с развитием национальных предприятий, расположенных в зонах. Тесные производственные и социальные контакты с зарубежными фирмами генерируют и значительные внутрифирменные связи, поднимая таким образом технологический и управленческий опыт национальных предприятий до уровня иностранных компаний.

Третье направление охватывает процесс внутрифирменной миграции инженеров, мастеров, рабочих и управляющих среднего звена. Количественная оценка подобной миграции незначительна. Однако это влияние реально, и многие страны, несмотря на видимую неэффективность функционирования зон, в первые годы (3—5 лет) идут на значительные затраты в надежде на долгосрочные результаты. Среди этих результатов и переход к более открытому типу экономики.

Таким образом, количественные и качественные оценки результатов деятельности СЭЗ в развивающихся и промышленно развитых странах, дающие достаточно полное представление о положительных и негативных сторонах деятельности этих территориально-хозяйственных образований, часто не совпадают, мешая тем самым сделать окончательный выбор для стран, стоящих на пороге создания зональных территорий. И такое несоответствие оценок вполне естественно при наличии широкого комплекса целей, выдвигаемых перед зонами. Достижение всех целей в равной степени, как показывает мировая практика, невозможно. В этой связи можно сделать несколько выводов:

1) при оценке результатов деятельности СЭЗ необходимо исходить из приоритетности одних целей над другими, т.е. четко их детерминировать. В одних случаях такой целью является увеличение занятости, в других — расширение экспорта, в третьих — развитие экономики страны и т.д. Достижение приоритетных целей не всегда сопровождается достижением других;

2) положительные результаты в деятельности зоны могут быть получены благодаря последовательному развитию хозяйственных связей СЭЗ с внутренней экономикой страны. Это в равной степени относится как к зонам интегрированного типа, так и ориентированным на внешние рынки. С повышением доли национальных компонентов в стоимости готовой продукции зон создается основа не только для увеличения нетто-валютных доходов, но также для повышения технического уровня отраслей обрабатывающей промышленности и сырьевой базы внутренней экономики в результате передачи новейших технологий, ноу-хау, лицензий и патентов, а также ротации работников, получивших целенаправленную подготовку на зональных предприятиях. В этой связи реформа хозяйственного механизма принимающей страны, решение ее ценовых, валютно-финансовых и правовых вопросов должна идти не в отрыве от зонального эксперимента, а развиваться параллельно, воспринимая новые элементы микро- и макроэкономического характера.

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В ПРОМЫШЛЕННО РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

4.1. СЭЗ в США: история создания, основные виды и механизм деятельности

Свободные экономические зоны занимают важное место в экономике США. Они создаются для решения как внешнеэкономических, так и общехозяйственных задач страны. Создание в США свободных экономических зон различного типа вызвано серьезными изменениями, произошедшими за последние десятилетия как в американской, так и в мировой экономике.

Развитие международного разделения труда характеризуется ныне глубокими структурными сдвигами, вызванными современным этапом бурного научно-технического прогресса и ускоренными им интернационализацией производства, ростом всеобщей взаимозависимости в решении важнейших проблем человечества. Вместе с тем усиливается регионализация внутренних и международных экономических отношений, которая отражает стремление США и других стран, их внутренних регионов приспособиться к иным условиям, преодолеть отставание, создавая особый, льготный режим внешнеэкономической и хозяйственной деятельности с учетом своей национальной и региональной специфики, природных и геополитических условий, наделенности производственными факторами. Тем самым регионы стремятся создать предпосылки для активного привлечения инвестиций и новой технологии, современного управленческого и другого опыта, позволяющие интенсифицировать и диверсифицировать экономическое развитие, ориентируясь на внутренние и внешние рынки. Одним из инструментов такой политики выступают свободные экономические зоны (СЭЗ).

В настоящее время в США действует три основных типа СЭЗ: зоны внешней торговли, предпринимательские зоны и технологические парки. Они вносят существенный вклад в региональное развитие страны и способствуют расширению и диверсификации ее внешней торговли.

Зоны внешней торговли. Хотя концепция свободной торговли хорошо известна с древних времен, однако свободные торговые зоны стали создаваться в мире только в XIX в. Успех этих зон в Северной Европе, особенно известность свободного порта в Гамбурге, оказал

большое влияние на создание подобных зон в США, которые начали действовать на территории этой страны в 1930-е гг. и получили название зон внешней торговли, или зон с особым статусом для внешней торговли.

Зоны внешней торговли представляют собой ограниченные участки национальной территории США, в пределах которых устанавливается льготный, по сравнению с общим, режим хозяйственной, в том числе внешнеэкономической, деятельности. Иными словами, зона внешней торговли — это торговая или торгово-производственная зона, которая, оставаясь частью национальной территории, с точки зрения таможенного, бюджетно-налогового и финансового режима рассматривается как находящаяся за пределами государственной границы.

Современные зоны внешней торговли предоставляют широкий спектр услуг. В них завозимый товар не только складировается, сортируется и упаковывается. В зонах его можно заново переработать, осуществить сборку определенных видов продукции из компонентов местного или иностранного производства или даже создать отдельные виды производств на базе продукции, поступающей в зону или создаваемой в ней. Обычно предпосылками к организации свободных торговых зон являются выгодное географическое положение (близость к международным транспортным артериям, крупным промышленным центрам, районам приграничной торговли и т.д.) и наличие развитой инфраструктуры (подъездные пути, складские помещения, грузовые терминалы, разгрузочно-погрузочная техника, устойчивое электро-, водо- и теплоснабжение). Поэтому зоны внешней торговли обычно размещаются в портах и аэропортах или вблизи от них.

Первые ЗВТ стали создаваться в США на основе Закона о зонах внешней торговли (1934) с целью глубже вовлечь США в мировую торговлю путем расширения экономической активности зон (главный стимул — таможенные льготы), а также снизить уровень безработицы, масштабы которой в стране были чрезвычайно велики в период Великой депрессии. В 1950 и 1991 гг. в Закон были внесены существенные поправки и дополнения, направленные на расширение деятельности этих зон и их диверсификацию. В соответствии с Законом 1934 г. в составе Министерства торговли США был создан Комитет по зонам внешней торговли, который занимается рассмотрением и утверждением заявок на организацию этих зон, а также регулирует деятельность администрации создаваемых зон.

Согласно существующему законодательству США зоны внешней торговли, действующие на территории страны, подразделяются на зоны общего назначения и специализированные зоны (субзоны). *Зоны общего назначения* находятся вне пределов юрисдикции таможенной службы США. Они располагаются, как правило, около портов или аэропортов. Сфера их деятельности в основном включает складирование, сортировку, упаковку и перевалку товаров без их дополнительной

обработки. В ряде случаев допускается незначительная обработка иностранных товаров в целях их дальнейшего экспорта. Тем самым по своему функциональному назначению они представляют собой свободные таможенные зоны. Нередко зоны общего назначения создаются с целью обеспечить образование специализированных зон.

Зоны общего назначения создаются на основе разрешений, которые выдаются Комитетом по зонам внешней торговли различным организациям при правительстве штатов и органам местного самоуправления, например администрациям портов, комитетам по промышленному развитию штатов или графств, агентствам и корпорациям по экономическому развитию и т.д. Важным условием создания зон общего назначения является вклад, который они должны вносить в хозяйственное развитие штата или графства, повышение уровня занятости и расширение торговли. Управляются зоны, как правило, частными компаниями, с которыми организации, получившие разрешение на создание зон, заключают контракты.

Первые торговые зоны общего назначения были созданы в США в середине 1930-х гг. и располагались в крупных портах — в Нью-Йорке, Новом Орлеане, Сан-Франциско/Окленде, Лос-Анджелесе и Сиэтле. Так, зона общего назначения в Нью-Йорке была создана 30 января 1936 г. по инициативе властей города. Разрешение на ее деятельность было выдано портовой администрации, однако ее управление осуществлялось на контрактной основе частной компанией. В 1950-е гг. подобные зоны были созданы в Толедо (штат Огайо), Бей-Каунти (штат Мичиган), Маягуэс (штат Пуэрто-Рико) и Гонолулу (штат Гавайи).

Однако наибольшее количество зон общего назначения было создано в 1970—80-е гг., что было связано с ростом внешней торговли США и усилением конкурентной борьбы на внутреннем рынке. В этот период зоны создавались не только в морских портах и международных аэропортах, но также в городах, не имеющих выхода к океану, но играющих важную роль во внешней торговле. Такое явление объясняется рядом факторов, наиболее важные из которых — резко возросший объем торговли США, активизация деятельности иностранных корпораций на внутреннем рынке, быстрый рост различных видов экспортных операций. Таким образом, была создана новая торговая инфраструктура в США. Так, в 1970 г. из 52 созданных зон общего назначения 24 зоны были расположены в городах, не имеющих выхода к океану или Великим озерам. Подобная ситуация наблюдалась в США и в 1990-е гг.

Специализированные зоны (субзоны) организуются в интересах отдельных, обычно крупных, компаний, деятельность которых выходит за рамки зон общего назначения. Специализированные зоны создаются решением руководства зон общего назначения и утверждаются Комитетом по внешнеторговым зонам для образования сборочных заводов или различных промышленных производств той или иной

частной компанией. Поэтому такие зоны нередко называют «частными» зонами. Они создаются в целях развития экспортного потенциала, налаживания импортозамещающих производств. Специализированные зоны технически являются частью зон общего назначения, но территориально размещаются за их пределами, иногда даже на большем расстоянии от них.

Первые специализированные зоны были созданы в 1952 г. после внесения в Закон 1934 г. дополнения, разрешающего создавать в зонах общего назначения промышленные, в том числе сборочные, производства. Однако в первых субзонах не было размещено никаких сборочных производств, в тот период они выступали как временные площадки для проведения торговых ярмарок. Первая специализированная зона, в которой размещались производственные мощности, была утверждена Комитетом по зонам внешней торговли в 1962 г. в г. Пенуэлос (Пуэрто-Рико). В ней компания «Юнион карбайд» построила нефтехимический завод. Руководство компании получило разрешение на закупку неэквотированного объема сырой нефти для выпуска необходимой продукции. К концу 1980 г. в США было создано уже семь специализированных зон, имевших различные льготы в торговых операциях с сырой нефтью, транспортным и конторским оборудованием, текстилем и стальными трубами. В середине 1980-х гг. в этих зонах было также разрешено создавать предприятия по сборке различных узлов и блоков компьютеров, электронно-вычислительной техники, телефонных аппаратов, холодильных установок и автомобилей. Именно льготы, получаемые автомобильными компаниями в этой сфере бизнеса, способствовали дальнейшему росту числа специализированных зон.

Торговые зоны общего назначения обычно создаются на небольших по площади территориях, насчитывающих несколько сот акров (1 акр = 0,4 га). Даже крупнейшая по занимаемой территории торговая зона в г. Брэдфорд (штат Флорида) занимает площадь 4,1 тыс. акров. Зоны общего назначения в большинстве случаев компактно располагаются на одном участке. Однако нередко эти зоны в силу производственной необходимости расширяются и занимают несколько земельных участков, находящихся в одном районе, но на определенном расстоянии друг от друга. Так, зона общего назначения в г. Анкоридж (штат Аляска) занимает семь участков, которые расположены в морском порту, международном аэропорте, международном торговом центре, на железнодорожной перевалочной станции и вблизи ряда промышленных объектов около города. Большинство зон общего назначения имеет в своем составе одну или две специализированные зоны. В последние годы в составе этих зон создается по три или четыре субзоны, а в зоне общего назначения, расположенной в Канзас-Сити (штат Миссури), действует шесть специализированных зон.

Практика показывает, что большинство создаваемых зон функционирует эффективно. Только незначительная их часть по ряду объективных и субъективных причин не смогла выполнить поставленные перед ними задачи. По этим причинам часть зон была закрыта (1955—1992 гг. — 13 зон), деятельность отдельных зон была приостановлена (1939—1981 гг. — 5 зон), права отдельных зон были переданы другим (1988—1990 гг. — 3 зоны). Несмотря на отдельные неудачи, за последние 25 лет наблюдается быстрый рост количества указанных зон. За период 1975—1992 гг. число зон общего назначения в США увеличилось с 17 до 190, а специализированных зон — с 2 до 259. Кроме того, сейчас на рассмотрении Комитета по зонам внешней торговли находятся заявки на открытие еще около 40 зон.

К настоящему времени зоны внешней торговли практически охватили всю территорию страны. География их размещения свидетельствует о том, что наибольшая концентрация зон отмечается либо в штатах, имеющих выход к морю или океану, либо в штатах, располагающих крупными промышленными комплексами, но, как правило, не имеющих выхода к водным артериям. В первом случае зоны внешней торговли, создаваемые в более ранние годы, сконцентрированы в таких штатах, как Техас (26 зон), Нью-Йорк (13), Флорида (12), Калифорния (7 зон). Во втором случае зоны, создаваемые в более позднее время, сосредоточены в штатах Огайо (8 зон), Индиана и Иллинойс (по 6 зон), Аризона и Мичиган (по 5 зон), Северная Каролина (4 зоны). В то же время следует подчеркнуть, что в каждом конкретном случае создание зоны внешней торговли объясняется не только удобным географическим положением, но и целым комплексом экономических, производственных и социальных факторов, оптимальный баланс которых призван обеспечить эффективное функционирование той или иной зоны.

Широкому распространению свободных экономических зон способствуют в первую очередь различные льготы, которые предоставляются компаниям, как местным, так и иностранным, действующим на их территории. Льготный режим осуществления хозяйственной деятельности местными и иностранными компаниями сводится к следующему:

- таможенные пошлины и внутренние налоги США, если таковые должны взиматься, уплачиваются только тогда, когда товары перевозятся из зоны внешней торговли на территорию таможни для внутреннего потребления;
- товары, находящиеся в зоне внешней торговли, не облагаются таможенными пошлинами и с них не взимаются акцизные сборы;
- частная собственность компаний или отдельных лиц, находящаяся на территории зоны, освобождается от уплаты федерального и местного налогов;

- товары, которые экспортируются из зоны в третьи страны, не облагаются таможенными пошлинами, внутренними налогами и не подлежат квотированию;
- товары, экспортируемые из зоны внешней торговли, благодаря хорошо отлаженной системе охраны на территории зоны требуют незначительной страховки;
- таможенная процедура при экспорте товаров из зоны внешней торговли сведена к минимуму;
- товары, которые запрещены для импорта в США, не ввозятся на территорию зоны. Однако эти товары могут ввозиться на территорию ЗВТ для последующего импорта в США, если они пройдут соответствующую переработку в зоне согласно требованиям американской таможенной службы;
- импорт товаров из ЗВТ на территорию США осуществляется в соответствии с процедурой, позволяющей импортеру уплачивать таможенную пошлину либо на товар, поступивший в ЗВТ, либо на иностранные компоненты, использованные в результате переработки этого товара. Тем самым импортеру предоставляется право выбирать меньшую пошлину;
- импортеры продукции, которая относится к таким отраслям промышленности, как судостроение, производство конторского оборудования, промышленного оборудования, нефтепродуктов и автомобилестроения, и которая собирается или производится в ЗВТ, при импорте в США освобождаются от уплаты так называемого инверсионного, или обратного, тарифа. Механизм последнего устанавливает более высокие пошлины на узлы и отдельные блоки, нежели на долю добавленной стоимости в готовой продукции. Освобождение от инверсионного тарифа позволяет, например, автомобильным компаниям США, которые осуществляют в ЗВТ сборку различных автомобильных узлов и блоков из деталей отечественного и импортного производства, при их импорте в США уплачивать пошлину в размере 2,5% «ад валорем» (ставка, которая применяется при импорте готовых автомобилей), а не обычную пошлину в размере 4—11% (ставка на импорт комплектующих деталей).

В 1990-е гг. около 90% экономической активности ЗВТ было связано с деятельностью фирм обрабатывающей промышленности, которые пытались избежать оплаты при импорте товаров из ЗВТ для обеспечения работы своих предприятий на территории США, что давало им существенную экономию и повышало конкурентоспособность выпускаемой продукции.

Для многих компаний также крайне важна отсрочка импортных пошлин на период нахождения иностранных товаров в пределах ЗВТ (до момента их ввоза на таможенную территорию США), а также невзимание пошлин в случае реэкспорта ранее ввезенных в зону ино-

странных товаров. Несмотря на существующий запрет розничной торговли на территории зон, компании розничной торговли, располагающие на этих территориях свои склады, также выигрывают от отсрочки уплаты импортных пошлин.

О масштабах и основных направлениях деятельности зон внешней торговли США свидетельствуют следующие данные. В 1992 г. общая стоимость товаров, которые были завезены и переработаны в зонах внешней торговли, достигла 93,8 млрд долл. (по сравнению с 102 млн долл. в 1970 г.), в том числе в зонах общего назначения — 10,7 млрд долл., в специализированных зонах — 83,1 млрд долл. (в 2003 г. этот показатель составил 154 млрд долл.).

Расширение хозяйственной деятельности ЗВТ происходит главным образом благодаря росту сборочных предприятий и производству готовой продукции на базе использования как местных, так и зарубежных материалов (среди последних — компоненты и узлы автомобилей, сырая нефть, оборудование для производства аудиотехники, конторское и оптическое оборудование, компоненты и узлы для телевизоров и электронной техники). Основные пользователи субзоны — заводы по сборке автомобилей (в конце 1990-х гг. их было свыше 40), на них приходится свыше 60% всего объема выполняемых в зонах работ. Товары отечественного производства составляют 75% общего объема завозимых в ЗВТ товаров (в субзонах еще выше — более 80%). В настоящее время в зонах внешней торговли действует около 3 тыс. фирм, главным образом американских, а число занятых составляет свыше 320 тыс. человек.

Таким образом, зоны внешней торговли, глубоко интегрированные в экономику страны, вносят заметный вклад в ее социально-экономическое развитие. Деятельность этих зон стимулирует американские компании, используя льготный налоговый режим, производить в самих США различные виды готовой продукции, более конкурентоспособной по сравнению с иностранной продукцией, продаваемой на американском рынке. Деятельность зон внешней торговли также благотворно влияет на инвестиционный климат в стране, противодействует тенденции сокращения рабочих мест в национальной экономике, способствует росту внешней торговли (через них проходит 2% импорта и около 1,5% экспорта страны). Возрастает роль этих зон и в обеспечении потребностей внутреннего рынка. В конце 1990-х гг. 88% продукции, создаваемой и перерабатываемой в зонах, было реализовано на внутреннем рынке.

В последние годы США прилагают большие усилия, чтобы повысить эффективность зон внешней торговли и сориентировать их на выполнение основной задачи — содействовать процветанию американской экономики путем расширения экспорта и транзитной торговли. С этой целью в начале 1990-х гг. на федеральном уровне была разработана специальная программа, направленная на повышение эф-

фективности зон и постепенную переориентацию их деятельности с импортных на экспортные операции. В соответствии с этой программой были приняты меры, которые направлены на оказание поддержки американским фирмам, действующим в зонах внешней торговли, в частности в тех отраслях, где существует жесткая конкуренция со стороны иностранных компаний. В число таких мер входит изменение практики и процедуры получения экспортных лицензий.

Предпринимательские зоны относятся к разряду свободных экономических зон, непосредственно не связанных с обслуживанием внешней торговли. Исходное понятие свободной зоны здесь размывается, так как таможенные льготы отходят на второй план или вообще отсутствуют, а основную роль играют различные налоговые, финансовые и административные стимулы.

Предпринимательские зоны (ПЗ) возникли в США как порождение неоконсервативного варианта региональной политики, направленной на оживление мелкого и среднего бизнеса в депрессивных районах, главным образом в городских, путем предоставления предпринимателям большей свободы деятельности и значительных финансовых льгот.

По юридическому статусу предпринимательские зоны в США подразделяются на три типа — федеральные, предпринимательские зоны штатов и местные. В зависимости от юридического статуса предпринимательские зоны создаются решением правительственных органов на федеральном и местном уровнях или уровне штата. Власти, обращающиеся за разрешением на создание подобных зон к вышестоящим государственным органам, должны четко обозначить свои обязательства по отношению к этим образованиям. Так, власти штата, обращающиеся за разрешением о создании предпринимательской зоны в Министерство жилищного строительства и городского развития, должны указать, какие льготы (налоговые, административные и др.) на уровне штата будут предоставлены создаваемой зоне.

Предпринимательские зоны обычно расположены в экономически депрессивных районах крупных городов, имеющих наиболее высокий уровень безработицы. Они, как правило, охватывают районы площадью от 2,5 до 5 км², но в некоторых случаях их площадь достигает 13 км², не имеют огороженных пределов и выделяются лишь статусом расположенных в них компаний.

ПЗ всех типов образуются и действуют на основе правительственных программ, принимаемых исполнительной властью США на различных уровнях. Так, в соответствии с программой развития предпринимательских зон на уровне штатов, принятой в 1980 г., подобные зоны созданы в 36 штатах. Однако каждый штат в силу своих социально-экономических особенностей имеет собственное законодательство, регулирующее создание и функционирование зон. Первая пред-

принимающая зона, находящаяся под юрисдикцией штата, была организована во Флориде в 1980 г.

Государственная программа федеральных предпринимательских зон была принята в 1987 г. на основе Закона о жилищном строительстве. В соответствии с этой программой было создано 100 федеральных предпринимательских зон. Жизнь вскоре потребовала внесения существенных корректив в действующую программу, что привело к принятию Конгрессом США в начале 1990-х гг. ряда законов, направленных на повышение эффективности создаваемых зон.

Для получения статуса предпринимательской зоны район, выделяемый для этих целей, должен отвечать ряду требований, в частности:

- более 70% жителей данного района должны иметь личный или семейный доход ниже 80% среднего дохода жителей данного города или всей страны;
- уровень безработицы в данном районе должен значительно превышать аналогичный показатель по всему городу или всей стране.

Основные ограничения, применяемые при организации предпринимательских зон всех типов управления, касаются сроков, на который создаются эти зоны. В большинстве штатов он составляет 10—20 лет. В некоторых штатах он меньше: в штате Коннектикут — 6 лет, в штате Кентукки — 7 лет. Федеральные предпринимательские зоны создаются на срок в 20 лет, и в дальнейшем решением органов исполнительной власти срок может быть продлен.

На федеральном уровне предпринимательские зоны организуются и курируются Министерством жилищного строительства и городского развития после получения и утверждения заявки от правительства штата или местных властей на создание предпринимательской зоны. На местном уровне управление предпринимательскими зонами осуществляется муниципальными органами.

Всего свыше 1400 предпринимательских зон всех уровней действуют в 700 городах и пригородных районах США. Быстрое распространение этих зон обусловлено наличием экономических и других льгот, которые предоставляются американским компаниям, действующим на их территории. Так как развитие производства и сокращение безработицы являются двумя основными целями государственных программ предпринимательских зон всех уровней, то федеральные и местные власти, а также власти штатов оказывают всяческое содействие этим зонам в достижении поставленных задач. Экономические стимулы и льготы, предоставляемые предпринимательским зонам на федеральном уровне, включают в себя 5%-ную скидку на налоги, выплачиваемые при строительных и ремонтных работах, налоговые скидки предприятиям за каждое дополнительно созданное рабочее место (до 2 тыс. долл. на одного человека), отмену налога на увеличение капитала компаний. Значительные льготы предоставля-

ются компаниям, действующим в этих зонах, на уровне различных штатов: 50%-ная скидка на доходы предприятия в штате Коннектикут, 100%-ная скидка с налога на продажи оборудования в штате Луизиана, на продажи строительных материалов в штате Канзас и на основной капитал в штате Виржиния. Более 70% всех налоговых льгот получают предприниматели, которые создают новые рабочие места в предпринимательских зонах.

Помимо экономических стимулов, на предпринимателей, действующих в зонах, распространяется ряд других льгот, в частности упрощенная процедура ведения документации, снижение требований к стандартам по охране окружающей среды и нормам безопасности. Законодательные органы в штатах Калифорния, Иллинойс и Кентукки требуют приватизации всей собственности в ведении штата и муниципальной собственности на территории предпринимательских зон. Правительства некоторых штатов предоставляют зонам прямую поддержку. Так, в штате Коннектикут создан специальный фонд в размере 1 млн долл. для финансирования деятельности предприятий, действующих в зонах штата.

Федеральное правительство и власти штатов продолжают политику по организации предпринимательских зон и предоставлению им новых льгот. Одна из причин такой политики относительно предпринимательских зон заключается в том, что создание этих зон, не ложась тяжелым бременем на бюджеты всех уровней, способствует повышению деловой активности в депрессивных районах страны и уменьшает размеры безработицы. Благодаря распространению предпринимательских зон в США в 1987 г. было создано или сохранено 80 тыс. рабочих мест, в 1991 г. — около 95 тыс., а к концу 1990-х гг. — около 140 тыс.

Деятельность предпринимательских зон также способствует сокращению бюджетных ассигнований на реализацию социальных программ и постепенному увеличению налоговых поступлений в бюджеты различных уровней.

Следует также отметить, что предпринимательские зоны ориентированы в основном на решение внутриэкономических задач посредством опоры на местный капитал и рабочую силу.

Технологические парки (техничко-внедренческие зоны) заявили о себе как о новой эффективной форме интеграции науки и производства, как о месте развертывания инновационной деятельности и создания венчурных (рисковых) фирм, занятых разработкой новых технологий. Обычно они представляют собой территориально сгруппированную совокупность научных лабораторий и производственных помещений, предоставленных на льготных условиях в аренду венчурным фирмам, занятым коммерческим освоением перспективных научных и технологических нововведений и идей.

В отличие от зон свободной торговли и предпринимательских зон создание технологического парка обычно не требует разрешения того

или иного правительственного органа. Эти парки возникают при наличии определенной среды — благоприятном сочетании географических, экономических, научных и социальных факторов. В последние годы некоторые штаты, используя различные стимулы, пытаются искусственно создавать подобную среду, в которой и располагается технологический парк. Хотя нельзя сказать, что технологические парки были созданы в соответствии с теми или иными задачами государства, тем не менее они играют важную роль в повышении конкурентоспособности США на мировом рынке и в развитии национальной базы для высокотехнологичных производств. Подавляющая часть технологических парков не получает каких-либо привилегий от государственных организаций. Режим их работы такой же, как и фирм, действующих в высокотехнологичных производствах по всей стране. В 1950—60-е гг. эти фирмы, как и технологические парки, имели определенные преимущества по сравнению с компаниями, действовавшими в традиционных отраслях экономики. В соответствии с федеральным законодательством США эти льготы включали в себя снижение налога на ускоренную амортизацию капитала, а также скидку с налога на инвестиции, предназначенные на научные исследования и развитие высокотехнологичной продукции. Однако в 1970-е гг. они были отменены.

Определенные преимущества имеют фирмы, которые действуют в высокотехнологичных отраслях национальной экономики, получая крупные доходы от выполнения федеральных контрактов (в основном в области оборонной промышленности). При заключении подобных контрактов федеральное правительство выделяет значительные средства для осуществления рискованных проектов, связанных с исследованиями, разработкой и производством новейших видов высокотехнологичной продукции. Поскольку фирмы, занятые в этих отраслях, сконцентрированы в технологических парках, последние соответственно оказываются в более выгодном положении по сравнению с другими промышленными районами страны. Однако основным побудительным мотивом для фирм, занятых в высокотехнологичных производствах, размещать свои предприятия в технологических парках служит синергический эффект многочисленных факторов, характеризующий каждый технологический парк, благодаря которому стимулируется дальнейшее развитие высокотехнологичных и наукоемких производств.

В США существует два типа технопарков: те, что возникли спонтанно, по инициативе отдельных личностей или частных организаций, и технопарки, которые создавались по указанию правительств отдельных штатов. Парки второго типа продолжают создаваться и сейчас, однако наиболее известные и эффективно действующие технопарки относятся к первому типу. Наиболее известные среди них — технопарк «Силиконовая долина» в г. Санта-Клара (Калифорния),

неподалеку от Стэндфордского университета; технопарк «Бостонская дорога 128», находящийся около Массачусетского технологического института и Гарвардского университета; а также «Парк-треугольник Северной Каролины», созданный в центре района, где располагаются три университета: университет Дюка, университет Северной Каролины и университет штата Северной Каролины. Три перечисленных технопарка стали моделью для создания подобных центров не только в других районах США, но и за границей.

Так, технопарк «Бостонская дорога 128» начал создаваться в конце 1940-х гг. Основным стимулом к его образованию послужили Гарвардский университет и Массачусетский технологический институт, образующие широко известный в мире Кембриджский научный центр, в котором наряду с подготовкой кадров проводились фундаментальные и прикладные исследования. Промышленные компании Бостона и близлежащих городов, стремясь повысить конкурентоспособность производимой продукции, активно прибегали к помощи этих двух крупнейших научно-технических центров, используя их научные идеи и разработки и комплектуя свои исследовательские лаборатории кадрами этих высших учебных заведений. При этом промышленные фирмы размещали свои научно-исследовательские организации и производственные мощности по обеим сторонам окружной дороги 128, которая опоясывала полукруг вокруг Бостона в радиусе 10 миль от центра города, оба ее конца упирались в берега Массачусетского залива. Подобное размещение мотивировалось тем, что местные строительные фирмы и компании по операциям с недвижимостью возвели вдоль дороги в открытой местности с хорошим природным ландшафтом одноэтажные здания для последующей сдачи их в аренду как многоцелевые комплексы или по отдельности самым разнообразным покупателям. Тем самым промышленные фирмы концентрировали в своих научных центрах интеллектуальную элиту США, щедро финансировали исследования, создавали в лабораториях максимумом комфорта.

Руководство Гарвардского университета и Массачусетского технологического института поощряло участие своих профессоров и аспирантов в работе научно-исследовательских отделов и центров промышленных компаний. Кроме того, многие из сотрудников и выпускников этих двух крупнейших вузов сами создавали небольшие научно-исследовательские фирмы и размещали их в районах, прилегающих к дороге 128, которые занимали удобное расположение и имели развитую инфраструктуру. Финансирование научных исследований в «Бостонской дороге 128» осуществлялось как промышленными фирмами, так и частными благотворительными фондами Форда, братьев Рокфеллеров, Карнеги и др. Процесс формирования технопарка продолжался более 20 лет.

В настоящее время технопарк «Бостонская дорога 128», представляющий собой место соединения университетской науки с производ-

ством, превратился в один из крупнейших научно-производственных центров США. Здесь действует более 350 промышленных фирм, около трети которых — филиалы крупнейших американских ТНК, и более тысячи научно-исследовательских лабораторий и организаций. Основные научно-исследовательские разработки технопарка, которые затем превращаются в товарную продукцию, связаны с развитием электронной, ракетно-космической промышленности, геной инженерии, созданием новых конструкционных материалов. Проводятся также различные социальные исследования. Деятельность этого крупного технопарка способствует укреплению научно-технического потенциала США, занятию ими лидирующих позиций в производстве и экспорте различных видов наукоемкой продукции.

На сегодняшний день в США насчитывается 150 технопарков (более 30% от общего числа технопарков в мире). Конкретные формы их организации и управления в каждом отдельном случае могут быть различными. Эти парки являются, как правило, собственностью на долевых началах университета, местного муниципалитета, акционерных обществ и ассоциаций. Некоторые парки функционируют на прибыльной основе, другие являются бесприбыльными организациями. Их финансирование осуществляется из разных источников: фондами, учреждаемыми университетами или благотворительными организациями, местными муниципалитетами, федеральными ведомствами и министерствами, промышленными фирмами, а также самими технопарками.

Несмотря на разнообразие форм управления и источников финансирования, всем технопаркам присуща одна характерная черта, связанная с выполнением целевой установки: оказание помощи на льготных условиях венчурным компаниям, отдельным изобретателям и ученым, разрабатывающим новые виды продукции и технологий. Эта помощь включает предоставление в аренду производственных и конторских помещений, лабораторного оборудования, оказание консультативных услуг, осуществление технологической экспертизы индивидуальных изобретений, составление бизнес-плана создаваемых компаний, содействие в получении займов у Администрации по делам малого бизнеса и т.д.

Значительную экономию средств для венчурных фирм, входящих в состав технопарка, дает также и пользование его централизованными службами (секретарские услуги, компьютерная техника и программное обеспечение, копировальная техника, библиотеки и справочно-библиографическая служба). Если подопечные технопарков пользуются этими услугами на льготных условиях, то вновь возникающей венчурной фирме, не входящей в состав технопарка, приобретение вспомогательных услуг обходится в среднем в 20—25 тыс. долл. в год.

Основное требование, выдвигаемое руководством технопарка к входящим в его состав венчурным фирмам, состоит в том, чтобы эти

фирмы вели научные исследования и разработки в области высокотехнологичных производств, а также чтобы специализация парка соответствовала приоритетным направлениям исследований, проводимых в базовом университете. Поэтому в рамках технопарка разрешаются все виды научной и административной деятельности, которые прямо или косвенно связаны с исследованиями и разработками венчурных фирм.

Еще одна характерная черта деятельности технопарков — их сотрудничество с промышленными компаниями. Основным преимуществом технологического парка для промышленных компаний является доступ к университетским ресурсам, возможность привлекать к работе преподавательский состав, наиболее способных студентов и аспирантов, пользоваться библиотекой и т.д. Для технопарка, в частности для университета как основного подразделения технопарка, подобное сотрудничество предоставляет возможность непосредственно участвовать в практической реализации идей и результатов исследований, использовать специалистов из промышленности в качестве лекторов и адъюнкт-профессоров, работать на более современном исследовательском оборудовании, обеспечить дополнительными заработками сотрудников университета.

Нередко на территории технопарка создается и промышленное производство, правда, в большинстве случаев оно предназначено для выпуска опытных партий продукции, сборки высокотехнологичных изделий, которые стали непосредственным результатом исследований и разработок, выполненных венчурными фирмами.

Несмотря на увеличение числа технологических парков, не все они оказываются эффективными. Причины неэффективной работы тех или иных технопарков разные, но главная, как показывает практика, заключается в неумении привлечь к сотрудничеству предпринимателей. К особенностям этих организаций следует отнести и продолжительный период их становления. Например, прежде чем технологический парк «Силиконовая долина» добился успеха и признания, прошло около 35 лет, технологический «Парк-треугольник Северной Каролины» совершенствовался в течение 30 лет, а технологический парк университета Юта — около 20 лет.

В последние годы процесс создания технологических парков в США несколько замедлился. Отмечается не столько образование новых технопарков, сколько активизация деятельности существующих. Ряд технопарков улучшили систему управления, разработали более четкую специализацию, углубили сотрудничество с промышленными фирмами, организовали широкую рекламную кампанию. Крупные частные компании и правительственные организации увеличивают ассигнования на помощь молодым венчурным фирмам, создаваемым

на территории технопарков. Все эти и другие факторы способствуют росту эффективности деятельности многих технологических парков, повышению их роли как связующего звена между наукой и производством, возрастанию наукоемкости последнего.

О роли, которую играют технологические парки в экономике США, свидетельствует тот факт, что «Силиконовая долина», которая считается центром высокотехнологичной индустрии, обеспечивает 1/5 мирового производства компьютерной и вычислительной техники.

Для лучшего понимания работы технико-внедренческих зон рассмотрим механизм и основные направления деятельности Массачусетской корпорации центров лидерства. Этот технопарк, объединяющий Массачусетский технологический институт, промышленные фирмы и государственные ведомства, ставит целью развитие новых и расширение сферы использования существующих технологий. В рамках этого технопарка создано пять центров: биотехнологии, морских исследований, изучения полимеров, фотогальваники и прикладных промышленных технологий.

В Массачусетской корпорации центров лидерства осуществляется двухуровневое управление: совет корпорации и технологические советы. Совет корпорации состоит из девяти человек: по три из Массачусетского технологического института, частнопромышленных и государственных организаций. Он разрабатывает стратегию технопарка и решает вопросы финансирования. Составленные по аналогичному принципу технологические советы занимаются разработкой и реализацией стоящих перед парком целей. Для ускорения разработки промышленных технологий и передачи научных результатов в промышленность Массачусетской корпорацией в 1987 г. был создан центр прикладной технологии. Центр на льготных условиях предоставляет мелким и средним венчурным фирмам, действующим в технопарке, доступ к исследовательским, технологическим и информационным ресурсам, которыми в состоянии себя обеспечить лишь крупные фирмы.

С момента своего создания центр был сразу сориентирован на металлообрабатывающую промышленность штата Массачусетс, где действует более 1400 фирм. Его основные усилия концентрировались на разработке новых технологий, используемых как в самом производстве, так и в системах управления производственными процессами. По мере своего становления центр расширил поле деятельности, уделяя большое внимание другим отраслям промышленности, развитым в штате (швейная, текстильная, электронная).

Другое направление деятельности центра — координация работы с отдельными государственными организациями штата, в частности с отделом трудоустройства. В результате центр также стал связующим звеном между государственными учреждениями штата, высшей школой и промышленностью.

Хотя центр и ориентирован на металлообрабатывающие фирмы, тем не менее многие мелкие и средние компании других отраслей используют те же самые технологии, в частности САП/САПР, системы контроля качества, маркировку деталей и др. Таким образом, исследовательские проекты, проводимые в центре, оказываются полезными для широкого круга фирм.

Наконец, центр прикладных технологий проводит семинары для сотрудников университета, управляющих компаниями, руководителям местных профсоюзов, рабочих, где проходят совместные обсуждения конкретных работ, стоящих перед конкретной отраслью. Стратегия центра состоит в том, чтобы вкладывать капитал в людей, от которых в конечном итоге зависит успех разработки и внедрения новой технологии.

Таким образом, в США накоплен богатый многолетний опыт по организации и функционированию свободных экономических зон различного типа. Выполняя соответствующие задачи, стоящие перед ними в тот или иной период развития, СЭЗ вносят вклад в развитие экономики США, способствуют подъему ее отдельных регионов, углубляют ее интеграцию в мировое хозяйство.

4.2. Опыт создания и функционирования СЭЗ в Западной Европе

Западная Европа — один из высокоразвитых регионов, охватывающий территорию около 30 государств, который играет важную роль в мировой экономике и мирохозяйственных связях. Достижение сегодняшнего уровня социально-экономического развития заняло несколько десятилетий. Укреплению позиций европейских стран как в регионе, так и в мировом хозяйстве способствовали выбор социально-экономической модели развития, наибольшая степень открытости мировому хозяйству и интернационализации хозяйственной жизни, интеграционные процессы. Определенный вклад в развитие экономики и внешнеэкономических связей Западной Европы внесли свободные экономические зоны, получившие большое распространение в регионе.

СЭЗ, как правило, вовлечены в международное разделение труда и мирохозяйственные связи и выполняют задачи, определяемые стратегией экономического развития той или иной страны. В отличие от СЭЗ развивающихся стран, привлекающих в основном иностранный капитал, СЭЗ в Западной Европе, как и в других развитых странах, ориентированы на привлечение национального частного капитала и установление для местных предпринимателей более преференциального инвестиционного климата. Кроме того, деятельность СЭЗ в Западной Европе (особенно после 1950-х гг.) в значительной степени

определяется интеграционными процессами — важной тенденцией экономического развития стран региона.

Свободные экономические зоны в Западной Европе представлены многими видами, среди которых наибольшее развитие получили зоны свободной торговли, технопарки, офшорные центры и комплексные зоны.

В Западной Европе количественно преобладают зоны свободной торговли (ЗСТ). Они появились здесь еще в XIX в. и даже раньше (вольные гавани). В начале XXI в. их число возросло примерно до 120. Сначала такие зоны формировались преимущественно в морских портах. Так, в *Германии* крупные ЗСТ находятся в портах Бремен, Бремерхавен, Куксхавен, Эмден, Гамбург и Киль. В этих зонах производится погрузка, разгрузка, перегрузка, хранение, сортировка, маркировка и продажа товаров, организуются выставки товаров и торги, ремонтируются суда, предоставляются различные услуги, связанные с внешнеторговой деятельностью. Особый преференциальный режим на их территории создается главным образом путем отмены таможенных пошлин, налога на добавленную стоимость (НДС), образуемую в результате доработки и переработки товаров на территории зоны-порта.

Среди германских ЗСТ выделяется Гамбург — крупнейший морской и речной порт, расположенный на реке Эльба, в 100 километрах от Северного моря. В нем имеется крупный международный аэропорт и разнообразные отрасли промышленности. Зона свободной торговли Гамбург включает в себя два участка в порту, а также часть территории другой зоны в Куксхавене. Зона в основном состоит из многочисленных шести- и восьмиэтажных складов, пакгаузов, используемых для хранения товаров, хранилищ для фруктов и овощей, нефтехранилищ и др. и имеет площадь 600 тыс. м².

Большинство складов и пакгаузов эксплуатируется фирмами и частными лицами самостоятельно, но строительство новых объектов для хранения товаров требует согласования с руководством зоны. Управление зоной осуществляется администрацией свободного порта, которая имеет право выполнять все таможенные функции, за исключением сбора пошлин.

В *Италии* широкое распространение получила такая форма ЗСТ, как беспошлинные склады. В стране насчитывается 12 беспошлинных складов, в том числе в Неаполе (4), Генуе (2), Вари, Империи, Ливорно, Палермо и Риме.

В *Испании* действуют четыре СЭЗ, в том числе зона свободной торговли «Кадис», созданная в 1929 г. с целью способствовать развитию внутренней и транзитной торговли, активации внешнеторговых операций и развитию промышленности, ориентированной на экспорт.

Расположение зоны на Атлантическом побережье Испании способствует ее связи с Америкой, Северной Африкой, европейскими странами Атлантики и Средиземноморья, вплоть до стран Ближнего и Среднего Востока. Побережье в районе Кадиса, включая СЭЗ, располагает современными портовыми сооружениями, которые обслуживают грузовые и пассажирские морские линии, связывающие Испанию со всеми крупными торговыми центрами.

Зона свободной торговли «Кадис» занимает площадь 570 тыс. м² и огорожена по периметру в соответствии с требованиями, предъявляемыми к СЭЗ. На этой территории расположены международный торговый центр, офисный центр, закрытые и открытые склады и площадки, промышленные предприятия, портовые службы, терминал для контейнеров-холодильников и склады-холодильники.

В международном торговом центре размещаются организации и фирмы Испании, Европейского союза и третьих стран, которые поставляют свою продукцию и ведут коммерческую деятельность, используя преимущества, предоставляемые режимом СЭЗ. Центр состоит из типовых модулей площадью 46 м², приспособленных к нуждам каждой фирмы. Кроме того, производственные и торговые фирмы располагают просторными ангарами, которые могут быть использованы как склады товаров для непосредственной продажи.

Офисный центр общей площадью 4,6 тыс. м² предоставляет в аренду офисы (от 50 до 400 м² каждый) и весь комплекс услуг, необходимых для деятельности любой фирмы.

Закрытые складские помещения ангарного типа (пакгаузы) изменяемой формы могут быть приспособлены к потребностям любого клиента как по необходимым ему размерам, так и по роду его деятельности. Склады располагают необходимой инфраструктурой, что позволяет использовать их практически немедленно после заключения договора аренды.

Открытые площадки расположены на площади в 27 тыс. м² и предназначены для хранения грузов или переработки товаров, которые по условиям хранения могут находиться на открытом воздухе.

Площадки для промышленного производства (их площадь составляет 181,2 тыс. м²) предназначены для промышленных предприятий и фирм, осуществляющих обработку, доработку и переработку различных видов продукции, используя все таможенные и налоговые льготы, предоставляемые СЭЗ.

Портовая зона занимает площадь 192 тыс. м² и располагает двумя причалами: один — для обычных, сыпучих и жидких грузов, второй — контейнерный терминал. Портовая зона принимает все типы судов.

ЗСТ «Кадис» располагает современной интернациональной инфраструктурой и базами данных, службой безопасности, внутренней системой связи, таможенной, банковской и транспортной службами.

ЗСТ считается частью таможенной территории Европейского союза, и поэтому для товаров из третьих стран предоставляются следующие таможенные и налоговые льготы:

- освобождение от импортных пошлин в период нахождения товаров в ЗСТ;
- освобождение от уплаты специальных налогов для товаров, ввозимых на территорию зоны;
- освобождение от НДС и возврат его для товаров при ввозе их в ЗСТ и для услуг, связанных с обработкой этих товаров;
- неприменение мер торговой политики Европейского союза;
- возможность ввоза любого товара независимо от его природы, количества, происхождения, места производства или назначения без ограничения времени его нахождения в СЭЗ.

ЗСТ «Кадис» успешно развивается, способствуя развитию не только внутренней, но и внешней торговли Испании.

Зоны свободной торговли были созданы также в Дании (Копенгаген), Греции (Пирей и Салоники), Финляндии (Хельсинки и Турку). Давно известны также крупные ЗСТ в речных портах и железнодорожных узлах (например, в Линце и Граце в Австрии). Однако новейшая история европейских, да, собственно, и мировых, ЗСТ началась в конце 1950-х гг. и связана с ирландским международным аэропортом Шеннон.

Аэропорт Шеннон, расположенный в западной части Ирландии, специализировался на дозаправке самолетов, обслуживавших Трансатлантические рейсы. Но по мере того как ведущие авиакомпании стали переходить на самолеты, не нуждавшиеся в дозаправке, экономическое положение Шеннона ухудшилось, и он оказался на грани закрытия. Тогда в 1959 г. правительство страны объявило о своем намерении сделать Шеннон зоной международного предпринимательства. Благодаря удобному транспортному сообщению и предоставлению целого ряда льгот национальным инвесторам, в частности права беспошлинного ввоза сырья, полуфабрикатов и комплектующих, низкой арендной плате за производственные помещения и склады, упрощению процедур капиталовложений и комфортабельным бытовым условиям зона Шеннон довольно быстро добилась впечатляющих успехов.

На предприятиях зоны производится электронное оборудование, промышленные алмазы, оборудование для бурения скважин, товары массового потребительского спроса. Объем экспорта увеличился с 230 млн долл. в 1980 г. до 1,6 млрд долл. в 2004 г. Да и сам Шеннон превратился в процветающий промышленный центр западной части Ирландии. Средний годовой доход работающего в СЭЗ составляет 50—70 тыс. долл.

В Западной Европе получили широкое распространение разновидности ЗСТ — специальные магазины «дьюти фри» (магазины бес-

пошлинной торговли), которые расположены в крупнейших аэропортах континента. Эти магазины, как правило, обладают экстерриториальностью и наделяются правом беспошлинного ввоза товаров. В настоящее время крупнейшим по объему ежегодных продаж центром беспошлинной торговли является Амстердам.

В последние десятилетия зоны свободной торговли не получили дальнейшего развития в странах Западной Европы. Это объясняется тем, что эти зоны не предполагали создания и развития экспортного производства, вовлечения национального и иностранного капитала, дополнительных трудовых ресурсов, не оказывали ощутимого влияния на структурные сдвиги в экономике. Возможности мирового хозяйства здесь использовались недостаточно. Поэтому среди вновь создаваемых зон в Западной Европе превалировали комплексные зоны и их разновидности.

Так, в начале 1990-х гг. в Испании была создана комплексная СЭЗ «Барселона», расположенная в одноименном порту на побережье Средиземного моря. Эта зона, являющаяся самой крупной в стране, включает в себя промышленный полигон (зону), свободный таможенный склад и зону свободной торговли. Для управления этим комплексом создан консорциум СЭЗ Барселоны.

Промышленный полигон, расположенный в Таррагоне (пригород Барселоны), по насыщенности промышленными предприятиями является крупнейшим во всей провинции Каталония и располагает одной из лучших инфраструктур. По своему расположению эта зона является узлом основных коммуникационных структур: она имеет прямой доступ к главным автострадам Испании и Европы, располагает товарной станцией и железнодорожным контейнерным терминалом в самой зоне и, кроме того, располагается вблизи от морского порта Таррагон и аэропорта Реус. С учетом этих обстоятельств к СЭЗ «Барселона» проявляют большой интерес не только национальные, но и международные корпорации и фирмы. В частности, концерн «Фольксваген», владеющий испанской автомобилестроительной фирмой «Сеат», намерен использовать преимущества промышленной зоны для расширения своего производства.

Свободный склад в районе Таррагоны начал функционировать в 1993 г. и за два месяца (сентябрь — октябрь) в нем было обработано только 22,5 т различных грузов. Однако через год за тот же период было обработано 791 т грузов, что составило рост на 3,4 тыс. процентов. По мнению руководства консорциума, среди среднесрочных проектов развития СЭЗ «Барселона» деятельность свободного склада представляет наибольший интерес.

Третья составляющая комплексной зоны — зона свободной торговли, через которую осуществляется как транзит, так и экспорт различных товаров. В течение года через нее проходит свыше 200 тыс. т

грузов, которые занимают в среднем около 85% площади зоны, отведенной под ЗСТ. Зона работает весьма успешно, постепенно расширяя объемы экспортных и импортных поставок, а также оборот транзитных грузов.

Консорциум СЭЗ «Барселона» наряду с управлением деятельностью трех СЭЗ и предоставлением в аренду предприятиям и фирмам земли, находящейся в границах СЭЗ «Барселона», принимает участие в реализации проектов, выходящих за рамки деятельности СЭЗ. Так, консорциум совместно с известной французской фирмой «Континент» в 1995 г. построил в центре Барселоны крупный торговый центр.

Две комплексные зоны были созданы в *Португалии* в 1980 г. на архипелаге Мадейра и Азорских островах. Комплексная зона «Санта-Мария» (Азорские острова) занимает площадь 40 га и обслуживается в плане транспортного обеспечения глубоководным морским портом и аэропортом международного класса. Специализация зоны многопрофильна: на ее территории разрешены все виды промышленной, коммерческой и финансовой деятельности, включая деятельность офшорной зоны.

Предприятия, зарегистрированные в СЭЗ «Санта-Мария», имеют следующие льготы:

- упрощение всех таможенных формальностей;
- свободный ввоз и вывоз товаров;
- освобождение от пошлин реэкспортируемых товаров;
- освобождение от налогов доходов акционерных обществ и предприятий, а также доходов от передачи патентов, лицензий, товарных знаков;
- свободное перемещение капитала иностранных предприятий;
- субсидии на профессиональное обучение (до 100% для граждан Азорских островов);
- субсидии на аренду (до 50% затрат на срок до 5 лет);
- субсидии на строительство (до 50% затрат при строительстве производственных предприятий);
- субсидии на приобретение оборудования (до 50% затрат для производственных предприятий).

Информационное обеспечение предприятий, заинтересованных в реализации проектов и функционирующих в СЭЗ, осуществляется через Общество развития СЭЗ «Санта-Мария».

Аналогичны функции и системы льгот другой комплексной зоны Португалии — СЭЗ на о. Мадейра, правда, размер ее территории и масштаб деятельности несколько меньше, чем СЭЗ «Санта-Мария».

В Западной Европе созданы и функционируют разновидности комплексных зон — предпринимательские зоны. Эти зоны располагаются в депрессивных районах, например в угольных бассейнах Великобритании — Йоркшире и Мидленде, которые длительное время переживали экономический спад и безработицу. Цели создания пред-

принимательских зон заключаются в оживлении хозяйственной деятельности в экономически отсталых районах посредством предоставления национальным предпринимателям финансово-кредитных и налоговых льгот. Уровень льгот в этих зонах, как правило, находится в прямой зависимости от количества рабочих мест, которые создают предприниматели. Предпринимательские зоны действуют в Великобритании и Франции.

Широкое распространение в странах Западной Европы получили технико-внедренческие зоны, которые известны как научно-промышленные парки, научные парки, технопарки. В них ведется разработка принципиально новых технологий, материалов и товаров, осуществляется экспериментальное малосерийное производство наукоемкой продукции.

Создание и распространение этих зон объясняется тем, что в послевоенный период страны Западной Европы сильно отставали от США прежде всего в сфере создания высоких технологий, что привело к потере регионом лидирующих позиций в производстве и экспорте многих видов наукоемкой продукции.

В целях сокращения «технологического разрыва», обозначившегося в 1970-е гг. в экономических отношениях с США, Западная Европа предприняла шаги по укреплению своего научно-технического потенциала, которые включали, в частности, создание целой сети технопарков. Технопарки стали возникать в конце 1970-х гг. сначала в Великобритании, затем в Бельгии, Франции и других странах. В Германии такие структуры начали появляться лишь с 1983 г., но их развитие шло довольно быстро: в 1998 г. насчитывалось уже более 20 технопарков. Во Франции действует около 30 технопарков, которые называют мини-питомниками. Мини-питомники хорошо оснащены технически, укомплектованы квалифицированными специалистами, которые помогают всем желающим начать свое дело, консультируют их при разработке бизнес-плана, содействуют поиску необходимых кадров.

В Великобритании создано около 40 технопарков, где занято свыше 18 тыс. человек. Кроме того, в Европе насчитывается 20 центров новой промышленной технологии, не связанных с конкретными университетами.

Функциональная специфика технопарков различается по странам. Если во Франции мини-питомники ориентированы на опеку малого бизнеса, то в Германии они делают акцент на создание малых наукоемких фирм, передачу технологий в промышленность, обмен технологиями между фирмами, включая действующие в пределах самого технопарка. Аналогичны организация и цели работы технопарков в Великобритании. Так, научный парк, расположенный в Кембридже, сформирован на базе использования достижений науки и производства с активным участием университета, который предлагает специальные курсы повышения квалификации. Сотрудники университета

участвуют в совместных научно-исследовательских проектах, а производственная база предприятий научного парка используется для проведения научных исследований. Профиль научного парка сформировался на основе основных направлений исследований университета и включает в себя небольшие (численностью около 30 человек) инновационные фирмы.

Специфика льгот, предоставляемых в технопарках по сравнению с другими СЭЗ, состоит в том, что основной акцент делается на поощрение малого венчурного бизнеса. Налоговые, кредитные и административные льготы призваны облегчить деятельность этих фирм на первоначальных, наиболее рискованных стадиях деятельности. Вводятся специальные упрощенные процедуры регистрации компаний, создаются административные структуры, занимающиеся организационными проблемами малых фирм. Приток капиталов извне, создание в технопарках инвестиционных фондов, финансирующих небольшие фирмы, призваны способствовать эффективной передаче технологических разработок для массового промышленного освоения.

Хорошо известен первый шведский научный парк «Идеон», основанный в г. Лунде в 1983 г., когда подобные парки стали новым феноменом в Европе. С самого начала своей деятельности научный парк тесно сотрудничал с высшими учебными заведениями в г. Лунд, который с XVII в. является традиционным центром университетского образования. В 2001 г. в парке функционировало примерно 170 фирм, в которых было занято 2 тыс. сотрудников. Свою деятельность в Лунде осуществляют 15 вузов, в которых обучаются 120 тыс. студентов. Примерно 10% выпускников становятся аспирантами и кандидатами наук, многие из них организуют инновационные фирмы или работают в них.

Находиться в научном парке «Идеон» в Лунде уже само по себе для молодой фирмы означает высокий кредит доверия на рынке высоких технологий. Отсюда фирмы вступают в мир прекрасно подготовленными, для них созданы идеальные условия — здесь имеются банки, конференц-залы, общежития, хорошо функционирующий телекоммуникационный сервис и, прежде всего, молодые перспективные кадры.

Общая площадь лабораторий в настоящее время составляет около 100 тыс. м². Преобладающими сферами деятельности являются биотехнология, фармацевтика, информационные технологии и электроника. Один только Технологический институт г. Лунда основал в технопарке (при поддержке фирмы «Эрикссон» и др.) ряд инновационных фирм, разрабатывающих специальные чипы и технологии их производства. Поэтому технопарк «Идеон» также называют шведской «Силиконовой долиной».

«Бизнес-центр Идеона», являясь составной частью технопарка, представляет инновационным фирмам юридические консультации, оказы-

вает помощь в области маркетинга, в разработке бизнес-планов, поиске источников финансирования и инвесторов.

В технопарке есть «Идеон гринхаус» — так называемый инкубатор, созданный университетом в Лунде совместно со шведской инвестиционной компанией «ИКАНО» и фирмой «Текнопол». Это идеальное место для молодых компаний. За небольшие цены им предлагаются помещения, сервисное обслуживание, консультанты. Они имеют те же условия, что и крупные фирмы, которые оплачивают все полностью. Этот отдел технопарка предназначен для студенческих фирм.

Нередко в технопарк свои инвестиции вкладывают и крупные ТНК, причем одной из первых была компания «Эрикссон». Они помогают студентам и научным сотрудникам создавать в технопарке фирмы, в капитале которых имеют определенную долю.

Создание технопарков и других аналогичных структур способствовало научно-техническому развитию Западной Европы, занятию ею лидирующих позиций по отдельным направлениям научно-технического прогресса. Однако Западная Европа, в частности ЕС, по-прежнему уступает США как в объемах финансирования НИОКР, так и в развитии инфраструктуры прикладной и фундаментальной науки.

В этой связи Европейский союз предпринимает активные усилия по развитию технопарков и повышению эффективности их деятельности. Технопарки рассматриваются как инструмент, который способствует выравниванию структурного дисбаланса стран ЕС, как механизм создания необходимого инновационного климата и укрепления связи науки с производством.

Цели и принципы европейского технологического сообщества были конкретизированы в Маастрихтском договоре, вступившем в силу в ноябре 1993 г. «Сообщество, — говорится в Договоре о создании Экономического и валютного союза, — ставит целью укрепить научную и технологическую базу европейской промышленности и поднять ее конкурентоспособность на мировом рынке. Сообщество поощряет усилия предприятий на всей территории, включая малые и средние фирмы, исследовательские центры и университеты, в сфере научных исследований и высоких технологий, оно поддерживает их усилия». Создание и развитие технопарков становится одним из перспективных направлений экономического и научно-технического развития стран ЕС.

Активно действует в Западной Европе и такой вид СЭЗ, как офшорные центры. В общем виде под офшорными центрами, как известно, понимают страны и территории, осуществляющие регистрацию иностранных компаний, на деятельность которых распространяется льготный режим налогообложения.

Идея офшорного бизнеса родилась еще в конце XIX в. и опиралась на судебные процедуры британского суда по вопросам налогообложения иностранных резидентов. Первоначально этот вид бизнеса был

связан с использованием «гавани удобного флага», а затем распространился на сферу финансов и предоставление различного рода услуг.

Первым историческим прецедентом офшорного центра в Европе был г. Кампионе на границе между Швейцарией и Италией, спонтанно ставший таковым после отказа обеих стран от налоговой юрисдикции над этим населенным пунктом.

Основы современной практики офшорного бизнеса были разработаны и осуществлены английскими юристами и банкирами. Поэтому первоначально офшорные центры создавались в Англии и ее бывших колониальных владениях.

К наиболее «старым» офшорным зонам относятся острова Мэн, Гернси, Джерси, Гибралтар, а также Ирландия. Именно эти страны и территории в течение достаточно длительного времени обслуживали интересы не только европейского бизнеса, но и компаний Северной Америки и Японии. Во второй половине 1950-х гг. количество офшорных зон значительно возросло, и в начале XXI в. в Западной Европе насчитывалось уже 17 подобных зон.

Офшорные зоны, как правило, располагаются на территориях, островах и в небольших государствах с выгодным географическим расположением, развитыми транспортными и телекоммуникационными сетями, вблизи крупных финансовых и торговых центров.

Офшорные зоны дают использующим их хозяйственным агентам следующие преимущества: налоговые льготы, свободу, практическое отсутствие валютного контроля, возможность проведения операций с резидентами в любой иностранной валюте, списание затрат на месте, анонимность, секретность финансовых операций (главным образом, действует лишь требование информировать власти о сомнительных операциях, связанных с наркобизнесом). При этом внутренний рынок ссудных капиталов зоны изолируется от счетов резидентов, так как классический вариант офшора предполагает хозяйственную и финансовую деятельность в офшорной зоне только нерезидентов.

Масштабы офшорного бизнеса в последние десятилетия растут весьма стремительными темпами. По оценкам, в начале XXI в. около четверти всего мирового объема валютных операций проходит через европейские офшорные зоны. В них участвует свыше 300 тыс. физических и юридических лиц, и каждый год регистрируется несколько тысяч новых компаний, увеличивая таким образом масштабы офшорных операций.

Офшорный бизнес приносит большие доходы странам и территориям их базирования. В некоторых из них доходы от офшорного бизнеса составляют 25—35% их валового внутреннего продукта.

Страны и территории Западной Европы, где располагаются офшорные центры, подразделяются на территории с льготным и умеренным налогообложением. К первому типу относятся Ирландия,

Гибралтар и расположенные вблизи Великобритании острова Мэн, Гернси, Джерси, Адерней и Сарк.

Основные требования к офшорным фирмам, которые не платят налогов в этих центрах, заключаются в том, что, во-первых, хозяйственную и финансовую деятельность в офшорной зоне могут вести только фирмы-нерезиденты и, во-вторых, эти фирмы могут действовать в зоне только при наличии особого статуса, который предоставляет им законодательство того или иного офшорного центра.

К территориям с льготным налогообложением, успешно развивающимся в последние десятилетия, относится остров Мэн, англоязычный остров между Англией и Ирландией с населением в 70 тыс. человек. По конституции он является самоуправляющейся территорией в Соединенном Королевстве. Остров является ассоциированным членом ЕС по особому договору, в который не входят вопросы налоговой политики. Объявив себя в середине 1970-х гг. офшорным центром, остров Мэн превратился в один из важнейших финансовых центров Европы. На острове обосновались компании, трасты, банки и другие учреждения. Финансовый сектор обеспечивает порядка 25% национального дохода острова.

Остров Мэн имеет правовую систему по типу английского общего права, а суды в целом применяют английскую модель, что весьма важно при учреждении трастов. Он обладает хорошо развитой юридической и другими службами. Центральное место в репутации острова как серьезного офшорного центра занимает его система контроля, которая имеет большой опыт в части надзора и регулирования щекотливых финансовых вопросов. Остров имеет хорошие коммуникации, в том числе телефонную, факсимильную и телексную связь первого класса. Тесные авиасвязи с аэропортом Хитроу в Лондоне обеспечивают хорошее сообщение со всем миром.

Остров Мэн можно охарактеризовать как стабильную, хорошо развитую и одновременно быстро расширяющуюся офшорную юрисдикцию на основе общего права, где затраты ниже, чем в сравнимых юрисдикциях Джерси и Гернси.

На острове отсутствует валютный контроль, клиентам обеспечивается секретность ведения операций. Регистрация компаний занимает 10—12 дней. Отсутствуют налоги на перевод капитала, дополнительный доход, регистрацию, имущество, прибыль от реализации, наследство и дарение. Формально офшорные фирмы должны вести бухгалтерский учет, но в то же время они не обязаны его никому предоставлять.

На острове Мэн регистрируются фирмы трех типов:

1) *фирмы-резиденты*, которые имеют право действовать на территории самого острова и платят 20%-ный подоходный налог. Однако следует помнить, что любая первоначально зарегистрированная на

острове фирма считается фирмой-резидентом до тех пор, пока она не подала ходатайство о получении другого статуса и не оплатила соответствующие годовые сборы;

2) *фирмы-нерезиденты* являются безналоговыми, если сфера их деятельности находится вне острова Мэн. Они сами определяют для себя места проживания директоров, акционеров и секретаря фирмы. Ежегодный правительственный сбор с такой фирмы составляет 600 ф. ст. в год;

3) *фирмы-исключения*, также относящиеся к числу безналоговых фирм. Для них требуется, чтобы хотя бы один из директоров фирмы и ее секретарь проживали на острове Мэн. Государственный годовой налог — 300 ф. ст.

По законодательству острова основные документы фирмы-резидента и фирмы-исключения и их официальные печати должны храниться по юридическому адресу на острове Мэн.

Фирмы двух последних типов функционируют примерно одинаково. С точки зрения местных властей разница состоит лишь в том, что первые дают доход государству, а вторые — местным адвокатам. На самом же деле фирма-нерезидент более удобна и дешева.

В настоящее время на острове Мэн разрабатываются законы, которые упрощают формальности, относящиеся к безналоговым фирмам. Вместо фирм-исключений будут так называемые «международные компании», и им предсказывают относительное долголетие. Создание фирм этого типа вызвано требованиями Европейского союза. Что касается фирм-резидентов, то после принятия нового закона этот тип фирм, скорее всего, исчезнет, и его придется преобразовать в международные компании.

Другим примером «налогового рая» является Гибралтар, последняя колония Великобритании в Европе. Гибралтар, в котором проживает 30 тыс. человек, является самоуправляющимся образованием с 1965 г. Гибралтар — ассоциированный член ЕС, но с определенными исключениями: здесь не применяется договор об общем землепользовании и налог с оборота.

В качестве офшорного центра Гибралтар рос быстрыми темпами, одновременно с этим развивались юридическая и прочие службы. Этот быстрый рост в значительной степени повлиял на телекоммуникации: в последние годы в действие была введена новая усовершенствованная телефонная система. Основные авиасвязи осуществляются с Лондоном несколькими ежедневными рейсами, но имеются также авиалинии для связи с Африкой и остальным миром через испанские аэропорты в Севилье и Малаге.

Валютой является гибралтарский фунт, котируемый на одном уровне с английским фунтом. Валютного контроля не существует, а сегодняшний банковский сервис можно считать абсолютно современным, причем он улучшается по мере переезда сюда международных

банков. Секретность в банковском деле основана на общем праве. Отсутствуют требования обнародования имен бенефициариев до регистрации компании, даже в случае заявления об освобождении компании от налогов.

Гибралтар предлагает два типа компаний, особо выгодных с точки зрения налогообложения: нерезидентные и освобожденные от налогов компании.

Нерезидентная компания регистрируется в Гибралтаре, но централизованно управляется и контролируется правлением, находящимся вне Гибралтара. Если такая компания не имеет доходов в пределах Гибралтара и не является посредником в переводе прибылей в Гибралтар, то она не платит никаких налогов. На практике это означает, что нерезидентная гибралтарская компания должна иметь банковский счет только вне Гибралтара. В отличие от других юрисдикций, здесь с нерезидентных компаний не взимается ежегодный сбор.

Компания с правлением в Гибралтаре, которой владеет нерезидент, может при этом ходатайствовать об освобождении от уплаты подоходного налога. Гибралтар предлагает гарантированное освобождение от налогов сроком на 25 лет при условии, что компания прекрасно управляется и что она соблюдает правила, связанные с освобождением от налогов.

Обычная гибралтарская компания может получить статус освобожденной от налогов за ежегодный взнос в 225 фунтов. Преимущество обычной освобожденной компании в том, что она не считается резидентной в других странах. Для освобожденных от налогов гибралтарских компаний действуют особые правила. Например, они не должны иметь дела с резидентными компаниями или лицами, проживающими в Гибралтаре, но только с другими освобожденными от налогов компаниями. Никакие изменения, касающиеся держателей акций или бенефициариев, не могут быть внесены без разрешения гибралтарских властей. Кроме того, освобожденные компании посредством ежегодных ревизий должны показывать, что компания действовала в соответствии с правилами об освобождении от налогов. Бухгалтерия является необходимой для ведущих дела компаний.

В отличие от стран «налогового рая», в которых деятельность иностранных компаний облагается только регистрационным и небольшим ежегодным сбором, в Европе имеется ряд стран, которые взимают с зарегистрированных в них фирм определенные виды налогов. К числу стран с умеренным налогообложением относятся Швейцария, Люксембург, Лихтенштейн, Кипр, Мальта, Монако.

Видное место в офшорном бизнесе занимает *Лихтенштейн* — маленькое княжество между Швейцарией и Австрией с населением в 32 тыс. человек. Выгодное расположение, хорошо развитые коммуникации, наличие высокопрофессиональной юридической службы,

льготы иностранным компаниям способствовали быстрому развитию этого офшорного центра. В 2004 г. в Лихтенштейне было зарегистрировано свыше 40 тыс. иностранных фирм, доходы от которых составляли более 30% бюджета страны.

Среди иностранцев популярны фирмы, управляющие собственностью других фирм, а также холдинговые компании, которые владеют акциями других фирм и получают с этого доход. Такие фирмы не платят Лихтенштейну никаких налогов, кроме низкого налога на уставный капитал. Они также освобождены от аудиторского контроля. Их минимальный акционерный капитал — от 30 до 50 тыс. швейц. фр. Фирме требуется как минимум один местный директор. Срок регистрации — две недели, ее стоимость — 6 тыс. долл. Примерно столько же составляет ежегодный взнос.

Среди богатейших людей мира очень популярны зарегистрированные в Лихтенштейне фонды. Их минимальный акционерный капитал обычно составляет 2 млн швейц. фр., в случае семейного фонда — 10 млн швейц. фр. Обычно фонды используются для управления капиталами и ценными бумагами. Хотя владельцем фонда является физическое лицо, деньги фонда ему не принадлежат. Это означает, что если основное предприятие данного лица обанкротится, капитал, принадлежащий фонду, останется нетронутым.

По сравнению, например, со Швейцарией преимуществом этого офшорного центра является и то, что налог с дивидендов, переводимых за границу, очень низкий и составляет всего 4%. Кроме того, считается, что сегодня уровень конфиденциальности в банках Лихтенштейна выше, чем в швейцарских.

Швейцария — ведущая страна мира в области банковского дела, где также действует умеренное налогообложение.

Несмотря на то что в Швейцарии можно зарегистрировать фирмы различных типов, самая популярная среди иностранцев — корпорация. По своей сути она похожа на российское акционерное общество. Минимальный размер акционерного капитала составляет 100 тыс. швейц. фр., из них 40% должны быть перечислены в местный банк до регистрации фирмы. Директор фирмы должен являться одновременно и ее акционером. Требуется четкое ведение бухгалтерии и ежегодное предоставление отчетов на аудиторский контроль. К федеральным налогам относятся 0,825%-ный налог со всего капитала фирмы и подоходный налог (3,6—9,8% от прибыли). Подоходный налог тем выше, чем больше разница между годовым доходом и акционерным капиталом. Если доход фирмы на 23% превышает величину акционерного капитала, то взимается максимальный подоходный налог.

Налоги взимают также кантоны и органы местного самоуправления. Существуют кантоны, где налоги чисто символические. В целом налоговая система страны очень усложнена различными прибавка-

ми и вычетами. Одну из самых больших статей расхода для владельца фирмы представляет налог с дивидендов (35% от полученной суммы). Расходы на учреждение составляют примерно 8 тыс. долл., адвокатские и аудиторские услуги обходятся ежегодно примерно в такую же сумму.

Активно развивались офшорные операции на *Кипре*, который в 1990-е гг. приобрел статус признанного центра деловой активности в Восточном Средиземноморье и вошел в первую десятку стран, специализирующихся на офшорном бизнесе. Представителей иностранных деловых кругов привлекало выгодное географическое положение Кипра, современная система связи, отлаженное банковское дело, отсутствие ограничений на вывоз капитала, льготное налогообложение.

Однако в связи с намечавшимся вступлением в Европейский союз Кипр по указанию Брюсселя провел в 2002 г. налоговую реформу, результатом которой явилось сокращение льгот для иностранного капитала. Так, в соответствии с правилами ЕС были отменены преференциальные налоговые ставки для офшорных компаний, повышены ставки корпоративного налога с 4,25 до 10%, ограничена сфера применения двусторонних соглашений об избежании двойного налогообложения, ужесточены требования в отношении обеспечения прозрачности налоговых схем и обмена информацией о происхождении капиталов и клиентах.

После вступления в ЕС (1 мая 2004 г.) Кипр тем не менее имеет самый низкий уровень корпоративного налога среди стран сообщества (Ирландия, например, ввела единый корпоративный налог в 12,5%). Кроме того, на Кипре сохранился ряд преимуществ в формировании налогооблагаемой базы, а также в применении методов обложения дивидендов (отсутствие обложения у источников) и др. Наиболее выгодные условия созданы для учреждения и деятельности на Кипре холдинговых компаний, которые по новому налоговому законодательству приобрели возможность получать дивиденды от участвующих в них компаний свободными от налогов и переводить выплачиваемые ими дивиденды за рубеж без обложения любыми налогами в юрисдикции нахождения холдинга, что нередко является сложной задачей. Таким образом, Кипр остался страной со льготным налогообложением, однако масштабы его деятельности резко сократились. Руководство Кипра делает упор на повышение его престижа в качестве мирового центра делового сотрудничества, отвечающего критериям ЕС и других международных экономических организаций (ОЭСР, ФАТФ).

По совокупному набору различных льгот все офшорные центры региона отличаются друг от друга, но в целом налоговые условия в таких центрах намного льготнее, чем в большинстве стран мира. Это один из основных факторов функционирования офшорных центров в Западной Европе.

В последние десятилетия в Европе обозначились новые интеграционные процессы, воспроизводящие специфические модели свободных экономических зон. Речь идет о пограничном сотрудничестве, которое обеспечивает прозрачность внутриевропейских межгосударственных границ и активизирует местные экономические связи. Важнейшей формой развития приграничного сотрудничества являются еврорегионы, которых в Европе насчитывается более 50.

Еврорегион представляет собой ограниченное географико-экономическое пространство, которое состоит из приграничных административно-территориальных единиц государств, добровольно согласившихся на хозяйственное, научное, культурное и другое сотрудничество.

К примеру, еврорегион «Маас-Рейн» с населением 3,7 млн чел. состоит из провинциальных территорий сопредельных государств Бельгии, Нидерландов и Германии. В Германии такие еврорегионы существуют по всему периметру государственной границы, включая приграничные сообщества с Францией, Швейцарией, Австрией, Данией и т.д. Экономические связи еврорегионов играют для их участников нередко гораздо бóльшую роль, чем взаимодействие с другими регионами своих стран.

Интересен опыт приграничного сотрудничества еврорегиона «Рейн-Вестфалия». Региональные и местные власти земли Северная Рейн-Вестфалия давно осознали перспективы сотрудничества приграничных регионов. Так, с 1958 по 1978 г. вдоль границ земли с Бельгией и Нидерландами были созданы четыре региональных сообщества: еврорегион с центром в Гронау, еврорегион Рейн-Вааль (Клеве), еврорегион Маас-Рейн (Маастрихт). В настоящее время на этих территориях проживает около 12 млн жителей.

После подписания в 1991 г. государственного договора между Германией, землей Северная Рейн-Вестфалия, землей Нижняя Саксония и Нидерландами еврорегион Рейн-Вааль получил юридический статус «целевого союза». Такой же статус в скором времени получили и пять других территорий. С точки зрения Европейского союза данный еврорегион является полигоном строительства «Европа регионов». Он отличается рядом особенностей: стык границ трех государств, центральное положение в ЕС, пересечение важнейших транспортных магистралей, наивысшая региональная плотность населения, высокая степень экономического развития, значительная концентрация научно-исследовательского потенциала.

Еврорегион нацелен на выполнение конкретных задач, включая постоянную гармонизацию правовых систем и систем управления, способствующих свободному развитию приграничных территорий, создание благоприятных условий для тесных контактов между малы-

ми и средними предприятиями, находящимися по обе стороны границы, продолжение процесса стандартизации информационных систем для облегчения обмена информацией, товарами и услугами.

Этих целей еврорегион стремится достичь в таких областях, как коммуникации, торговая инфраструктура, туризм, инновации, менеджмент. Все это созвучно с целями и задачами новейших типов свободных экономических зон. Таким образом, свободные экономические зоны успешно функционируют во многих странах Западной Европы. Хотя этот регион является пионером в создании зон свободной торговли, на его территории получили распространение многие виды СЭЗ, которые вносят существенный вклад в его социально-экономическое развитие. В последние годы в политике зонирования стран Западной Европы намечается тенденция на активизацию создания и деятельности научных парков и специализированных зон, занимающихся предоставлением различных услуг. Будущее СЭЗ в странах Западной Европы в определяющей степени будет зависеть от расширения и углубления интеграционных процессов в регионе.

4.3. СЭЗ в Японии: особенности создания и характеристика основных видов

Япония, одна из ведущих промышленно развитых стран мира, также создает свободные экономические зоны в целях активизации внешнеэкономической деятельности и регионального развития. В отличие от США и других развитых стран Япония применяет планирование регионального развития в национальном масштабе. Государственное планирование здесь включает общий план развития страны и большое количество разрабатываемых министерствами отдельных планов регионального развития, в рамках которых на территории страны создаются свободные экономические зоны.

В Японии особое внимание уделялось и уделяется развитию технопарков. Это объясняется следующими причинами. В 1950—70-е гг. Япония активно прибегала к закупке патентов и лицензий за границей. Массированный приток передовых иностранных технологий позволил Японии заново создать ряд современных производств, коренным образом перестроить многие отрасли экономики, выиграть время и сэкономить значительные средства.

Массовое использование иностранных лицензий и патентов имело, однако, и свои отрицательные последствия: во-первых, усилилась зависимость японской экономики от иностранной техники и технологии, особенно американской; во-вторых, начался процесс сворачивания собственных фундаментальных исследований. Поэтому уже в конце 1960-х гг., наряду с массовым импортом зарубежных техноло-

гий, государством и монополиями был взят курс на активное развитие собственных научных исследований и разработок, укрепление научно-технического потенциала.

Результатом такой политики явилось создание в стране ряда технопарков. В отличие от США, где подобные технико-внедренческие зоны в основном создавались частным капиталом, технопарки в Японии создавались по инициативе правительства. В 1970 г. в префектуре Ибараки в 60 км к северо-востоку от Токио был построен первый технопарк — город науки «Цукуба», общая площадь которого составляет 28 тыс. га, а население насчитывает около 200 тыс. человек. Небезынтересно отметить, что это был самый крупный инвестиционный проект японского правительства.

Причинами успеха технопарка, по мнению японских специалистов, являются:

- значительный размер первоначальных правительственных инвестиций (1 трлн 300 млрд иен);
- создание правительством всей необходимой инфраструктуры;
- самоотверженный труд сотрудников (работа по 12—14 часов при оплате 8-часового рабочего дня);
- приобретение японским правительством передового оборудования для создания соответствующей промышленной базы.

Другой технопарк, созданный в 1974 г., расположен на острове Кюсю в юго-западной части Японии. Зона занимает 42 тыс. км², ее население составляет 1 млн 300 тыс. человек. Зона специализируется в области электроники, робототехники и других сферах наукоемкого производства. Для зоны характерны высокие темпы выпуска промышленной продукции, которые за период с 1977 до середины 1990-х гг. составляли 30—40% в год.

Причинами успеха этого технопарка являются:

- благоприятные природно-климатические условия;
- достаточное количество высококвалифицированной рабочей силы;
- высокоразвитая транспортная сеть, в особенности морской и воздушный транспорт;
- развитая инфраструктура, хорошо приспособленная для развития электронной промышленности;
- наличие соответствующей промышленной базы, служащей основой для развития технопарка.

Созданные города науки внесли свой вклад в развитие научно-технического потенциала Японии, который определял промышленную политику страны. Однако с годами менялась экономика Японии в связи с изменениями внутри страны и в мировой экономике. Появились новые экономические приоритеты, которые требовали изменений в хозяйственном развитии страны и новых методов и средств их осуществления.

В 1980-е гг. правительство Японии приступило к реализации широкомасштабной программы создания технополисов. Подобная политика объясняется тем, что в 1970-е гг. Япония пережила серьезные экономические потрясения. Так, два нефтяных кризиса вызвали в Японии острые всплески инфляции и резкое замедление темпов роста. Были исчерпаны резервы экстенсивного роста путем привлечения новых ресурсов рабочей силы и обновления номенклатуры промышленной продукции. Экологические трудности привели к удорожанию капитального строительства. Поднялся уровень заработной платы, дорожало оборудование новых рабочих мест. В результате экономика вступила на путь сбережения ресурсов и капитального роста.

В этот период промышленность Японии начала все больше ориентироваться на наукоемкие отрасли. Ее лидерами стали электронное машиностроение и производство современных средств связи. Для ускорения их развития была осуществлена серия государственных программ финансовой и организационной поддержки научно-исследовательских работ в области высоких технологий, выполнявшихся крупнейшими фирмами.

В числе этих мер была программа «Технополис», разработанная в 1980 г. Министерством внешней торговли и промышленности Японии. В соответствии с этой программой предусматривалось создание в отдельных отстающих в экономическом развитии префектурах страны около 20 научно-технических зон, получивших название технополисов, что расшифровывалось как город и прилегающая к нему территория, где в органическом единстве размещены предприятия высокотехнологичных отраслей промышленности, научные учреждения, вузы, готовящие для технополиса научные и инженерные кадры, и жилые постройки с соответствующей современной производственной и социальной инфраструктурой. Программа «Технополис» рассматривалась правительством Японии как концепция, позволяющая заглянуть стране в XXI в. и как одна из наиболее эффективных стратегий ускоренного развития научно-технического потенциала страны, определяющего ее успехи в конкурентной борьбе на мировом рынке.

В программе «Технополис» ставились следующие цели:

- перераспределение промышленности из центра на периферию;
- переориентация промышленности на развитие наукоемких и энергосберегающих технологий;
- интенсификация научных исследований на всей территории страны за счет активации деятельности местных университетов;
- ускорение инновационного процесса и др.

Программа опиралась на «мягкую инфраструктуру» — развитие сети научных учреждений, средств обмена информацией и подготовки кадров. Одной из важнейших целей создания японских технополисов было стимулирование развития экономики территорий, нахо-

дящихся за пределами Тихоокеанского полиса, т.е. ставилась задача разгрузить перенаселенный мегаполис Токио — Осака и способствовать экономическому развитию новых районов.

Руководство по развитию технополисов для получения статуса зоны определило следующие основные критерии: расположение в 30 минутах езды от «материнского» города с населением не менее 200 тыс. человек и в пределах одного дня езды от Токио, Нагои и Осаки; размеры не более 500 кв. миль (приблизительная площадь американского технопарка «Силиконовая долина»). Кроме того, по мнению руководства, технополисы должны представлять собой сбалансированное сочетание научно-промышленных комплексов, университетов, научно-исследовательских центров и жилых кварталов проживания; обладать развитой информационной инфраструктурой, культурными и рекреационными возможностями; быть удобными для проживания; располагаться в живописных районах и гармонировать с местными традициями и природными условиями. Наконец, в планировании деятельности СЭЗ должны принимать участие все три заинтересованные стороны: бизнес, университеты и местные власти.

На территории технополисов предусматривались различные меры кредитного и налогового стимулирования. Так, фирмам, действовавшим в отраслях высокой технологии, разрешалось списывать в первый год 30% стоимости оборудования и 15% стоимости зданий и сооружений. Государство оплачивало треть расходов по совместному проведению научных исследований префектурными лабораториями и малыми фирмами.

В процессе планирования и строительства технополисов ведущая роль отводилась местным властям. Функции Министерства внешней торговли и промышленности были ограничены определением базисных критериев создания технополисов, обеспечением технической помощи, налоговыми льготами и кредитами Японского банка развития. Залогом успеха создания и функционирования технополисов как основы долговременной стратегии вывода Японии в XXI в. должно было служить естественное качество, присущее японцам, — терпение и желание переносить трудности.

В настоящее время в Японии насчитывается 19 технополисов. Большинство из них специализируется на разработках в области электроники, создании новых материалов и керамики, робототехники. Некоторые из них ориентированы на научные исследования и производство в области медицинской электроники, биотехнологии, оптических волокон.

Технополисы Японии, ориентированные на создание наукоемкой продукции, способствовали повышению конкурентоспособности японского экспорта и более глубокому включению страны в международное разделение труда. Правительство Японии осуществило также либе-

рализацию внешнеполитических связей, отменив ограничения на пути движения товаров и капитала. Однако традиционная практика долгосрочных связей в мире бизнеса и партнерские отношения между правительством и деловыми кругами воспринимались за рубежом как признаки протекционистской защиты, закрытости японской экономики. В 1980-е гг. огромное положительное сальдо в торговле с США и странами Западной Европы стало для Японии источником острых конфликтов и одним из ключевых вопросов межгосударственных экономических отношений.

Чтобы выровнять торговый баланс и переориентировать промышленность на внутренний рынок, правительство Японии в начале 1990-х гг. приняло меры по стимулированию импорта, которые включали, в частности, создание специальных внешнеторговых зон.

Эти зоны стали создаваться в соответствии с государственной концепцией формирования и развития зон свободного импорта, разработанной в Японии в 1991 г. Правовой базой создания этих зон стали «Закон о валютных операциях и внешней торговле» и «Закон о чрезвычайных мерах по содействию импорту и привлечению прямых иностранных инвестиций в Японию», который был принят парламентом страны в июле 1992 г. (В 1995 г. японский парламент продлил срок действия этого Закона на 10 лет, начиная с даты истечения срока в 1996 г. до мая 2006 г.) В соответствии с указанным Законом в морских портах и международных аэропортах были образованы внешнеторговые зоны, получившие в Японии название *зон свободного импорта*. Они представляют собой комбинацию (сочетание) зон свободной торговли и импортозамещающих производственных зон. В этих зонах осуществляются операции по складированию импортных товаров, их доработка и переработка, проводятся выставки товаров и их оптовые продажи. На территории зон установлен особый льготный режим хозяйственной и внешнеэкономической деятельности.

Финансирование создания зон свободного импорта осуществляется как из бюджета местных органов власти, так и за счет частных компаний. Кроме того, Центральный банк Японии предоставляет кредиты для финансирования их инфраструктурного обустройства. Деятельность зон ориентирована на внутренний рынок.

К началу 2004 г. в Японии были созданы и стали функционировать 23 зоны свободного импорта (в 1992 г. — 5, в 1993 г. — 10, в 1994 г. — 8). Они находятся в городах или префектурах и подчиняются властям этих административных структур. Примером зон данного типа является зона свободного импорта «Сакаиминато», расположенная в префектуре Тоттори.

Отличительной чертой этой зоны является то, что ее план был разработан совместно специалистами префектуры Тоттори и Симанэ, которые также осуществляют и управление ею.

План развития зоны свободного импорта «Сакаиминато» предусматривает следующие мероприятия:

- 1) превращение порта Сакаи в ворота дружбы и международного сотрудничества Западной Японии;
- 2) развитие местной промышленности за счет повышения эффективности импорта и информационной сферы;
- 3) углубление международных связей посредством развития торговли и индустрии.

Для содействия предпринимателям, обслуживающим импортные грузы, государственной японской концепцией формирования и развития зон свободного импорта предусмотрен ряд льгот, к числу которых относятся:

- предоставление Японским банком развития и Фондом содействия средним и малым предпринимателям займов под низкие проценты;
- дифференцированное налогообложение доходов с недвижимости и прибыли для предпринимателей, работающих в местах складирования импортных грузов;
- льготная оплата поставок оборудования предприятий оптовой и розничной торговли и транспорта;
- освобождение от налогов на землю предприятий обрабатывающей промышленности, оптовой торговли и транспорта;
- предоставление предпринимателям гарантий долговых обязательств от Фонда формирования производственной базы;
- льготное страхование средних и мелких предприятий;
- бесплатное предоставление Японской ассоциацией развития внешней торговли информации и консультаций по вопросам импорта, а также проведение выставок и ярмарок.

Эффективно действует зона свободного импорта «Хоккайдо», созданная около аэропорта Нью Титосе и тесно связанная с расположенным в 5 км от него индустриальным комплексом «Титосе Ринку», где на площади в 214 га разместились 82 фирмы и научный парк. Правительство Японии оказало значительную помощь в создании и обустройстве зоны, которая включает в себя обеспечение авиационным транспортом для доставки импортных товаров; строительство помещений, готовых к сдаче в аренду под офисы; обеспечение персональными компьютерами, подключенными к Интернету; оказание содействия при проведении технико-экономического обоснования при строительстве объектов переработки и транспортировки импортных грузов. Благодаря удачному расположению, хорошей организации и поддержке государства зона «Хоккайдо» стала наиболее динамично развивающимся торговым и дистрибьюторским центром региона.

В Японии также действуют такие разновидности зон свободной торговли, как «бондовые зоны» (таможенные склады, на которых хранятся товары, не оплаченные пошлиной), пяти категорий:

1) бондовые зоны, которые находятся в ведении Минфина Японии. В этих зонах, расположенных вблизи портов ввоза, иностранные грузы (включая партии грузов, подлежащие экспорту/импорту или проходящие транзитом) могут быть выгружены, транспортированы и храниться в течение месяца. Эти временные территории используются для заполнения таможенной декларации и растаможки. Ими может воспользоваться любой участник ВЭД за установленную плату;

2) бондовые ангары, находящиеся в ведении директора таможни, выполняют те же самые функции, что и бондовые зоны;

3) таможенные склады, где иностранные грузы могут храниться в течение двух лет (и более при наличии специального разрешения). В течение всего времени, пока груз находится на таможенном складе, он не облагается таможенной пошлиной;

4) бондовые предприятия, где разрешено производить товары из иностранных материалов, не оплачивая таможенные пошлины за эти материалы;

5) бондовые выставочные зоны — специально отведенные территории для проведения международных выставок, находящиеся в ведении директора таможни. Эта система была задумана для упрощения процесса управления и координации проведения международных выставок и экспозиций иностранными государствами. Иностранные грузы могут быть использованы или выставлены там на экспозицию с заполнением таможенной декларации по упрощенной схеме.

Таким образом, свободные экономические зоны, являющиеся эффективным инструментом регионального развития, получили распространение в Японии. Однако их формирование и развитие имеет свою специфику. В частности, для Японии характерно активное участие государства в процессе формирования и развития СЭЗ, особенно зон научно-технического типа.

МЕХАНИЗМ И ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

5.1. Общая характеристика СЭЗ в развивающихся странах

В развивающихся странах действует несколько видов СЭЗ. Однако наибольшее распространение получили *экспортно-производственные зоны*. Это обусловлено тем, что главными функциями СЭЗ в этих странах являются:

- обеспечение экономического роста страны;
- достижение новой, более высокой степени индустриализации экономики;
- включение страны в международное разделение труда и мировое хозяйство с учетом достигнутой трансформации в отдельных отраслях или экономике в целом.

Таким образом, во многих развивающихся странах СЭЗ нередко становятся основной составляющей концепции экономического роста, рассчитанного на определенный, вполне исторически обозримый период (20—30 лет). Как свидетельствует мировой опыт, такая стратегия в большинстве случаев оправдана. Совокупный объем экспорта из ЭПЗ развивающихся стран превышает 28 млрд долл.

В отличие от СЭЗ в развитых странах, ориентированных преимущественно на внутренний рынок, деятельность ЭПЗ в развивающихся странах направлена на обслуживание внешнего рынка, ибо, только наращивая экспорт, развивающиеся страны могут решить стоящие перед ними задачи, а также получить свободно конвертируемую валюту, необходимую для развития национальной экономики и эффективного осуществления мирохозяйственных связей.

Кроме того, СЭЗ в развивающихся странах отличаются от аналогичных образований в промышленно развитых странах структурой источников привлекаемого капитала. Если в странах с развитой рыночной экономикой основным источником привлекаемого капитала является *национальный* частный капитал, то в развивающихся это преимущественно *иностранный* частный капитал.

Структура затрат в СЭЗ развивающихся стран складывается примерно следующим образом:

- прямые бюджетные вложения — 2—3%;

- прямое финансирование из местных бюджетов — 12—15%;
- льготный государственный кредит — 30—35%;
- финансирование за счет коммерческих структур и иностранных инвесторов — 47—56%.

Отсюда вытекает и следующая особенность СЭЗ в развивающихся странах — более преференциальный инвестиционный климат, устанавливаемый в СЭЗ государством базирования для иностранных инвесторов.

Для национальных частных инвесторов развивающиеся страны нередко устанавливают в СЭЗ различные ограничения (в частности, во многих странах разрешается вкладывать капитал только при условии, что как минимум 90% объема произведенной продукции будет экспортироваться). Условия и формы вложения капитала в СЭЗ для национальных частных инвесторов могут изменяться в зависимости от уровня ее развития. Например, в самом начале процесса создания СЭЗ Южная Корея не разрешала своим предпринимателям вкладывать инвестиции в СЭЗ, но со временем данный запрет был снят, и они получили возможность создавать в зонах национальные предприятия. Подобная практика получила распространение и в других странах.

Важное значение в решении этого вопроса придается экономической политике страны по отношению к той или иной отрасли. Обычно наиболее льготные условия инвестирования имеют отрасли материального производства. Причем внутри отраслей материального производства также существует дифференциация условий инвестирования в зависимости от их приоритетности.

Специалисты Организации ООН по промышленному развитию (ЮНИДО) в зависимости от условий инвестирования иностранного и частного капитала разделили все отрасли обрабатывающего производства в СЭЗ на три группы:

1) *первая* группа (наиболее льготная) — сборочные производства (электронные, электротехнические, точной механики, компьютерной техники), т.е. те отрасли, которые нуждаются в высоких технологиях и высококвалифицированной рабочей силе;

2) *вторая* группа (с меньшей степенью преференциальности) — швейная и текстильная отрасли, где используется много малоквалифицированной рабочей силы и инвестиции быстро окупаются;

3) *третья* группа (наименее льготная) — отрасли, базирующиеся на добыче и переработке местного сырья (например, драгоценных камней в Шри-Ланке или нефти в ОАЭ) с привлечением значительного количества национальной рабочей силы, что позволяет существенно снизить уровень безработицы в стране.

В настоящее время в большинстве СЭЗ развивающихся стран электронная промышленность занимает доминирующие позиции — на ее долю приходится 35% предприятий и 55—60% рабочей силы. СЭЗ с преобладающей долей электронной промышленности концентрируются в основном в Юго-Восточной Азии (Гонконг (Сянган)), Республика Корея, Сингапур, Малайзия, Тайвань) и некоторых латиноамериканских странах (Мексика, Гаити, Сальвадор, Доминиканская Республика).

Особой поддержкой государства в этой группе СЭЗ пользуются предприятия, не требующие вложения больших капиталов, но производящие продукцию, имеющую высокий спрос на мировом рынке (компьютерное оборудование, средства связи, детские электронные игрушки, спортивный инвентарь и т.д.).

Швейные и текстильные отрасли также привлекают большой объем иностранных инвестиций. Они используют 15—20% рабочей силы и охватывают 20% предприятий в СЭЗ. Как правило, в этих отраслях инвестиции осуществляются в совместной с иностранным капиталом форме. Приоритет, отдаваемый этим отраслям в СЭЗ, во многом обусловлен наличием в развивающихся странах необходимых факторов производства (главным образом, дешевой рабочей силой), относительно простой и доступной технологией производства, не требующей высокой квалификации рабочей силы.

Следует, однако, подчеркнуть, что в последние десятилетия в связи с повышением уровня социально-экономического развития политика зонирования большой группы развивающихся стран претерпела существенные изменения, которые, в частности, проявляются в ориентации создаваемых СЭЗ не только на торгово-производственные операции, но и на оказание различных услуг (банковских, страховых, туристических, информационных).

Режим деятельности СЭЗ в развивающихся странах отличается от режима СЭЗ промышленно развитых государств. В СЭЗ многих развивающихся стран особое место занимает регулирование рабочей силы: ограничение социальной защиты трудящихся, запрет деятельности профсоюзов на территории зоны, приостановление действия трудового законодательства в части фиксирования размеров заработной платы и максимальной продолжительности рабочего дня, неравной оплаты труда мужчин и женщин, освобождение предпринимателей от уплаты взносов в фонды социального страхования и т.д.

Свободные экономические зоны в развивающихся странах так же, как и в развитых, имеют существенные различия в размерах занимаемой ими территории. Так, по данным Института мировой экономики АОН СРВ, общая площадь каждой СЭЗ в Азии колеблется от 10,5 га, как, например, в г. Джакарте (Индонезия), до 425 га, как в Лепте (Филиппины). Практика показывает, что все СЭЗ без благоприятного месторасположения неэффективны. В качестве примера можно назвать СЭЗ «Батан» на Филиппинах, находящуюся в 170 км от порта Манила в районе с низкоразвитой инфраструктурой, или СЭЗ «Кандла» (Индия), находящуюся в 800 км от порта Мумбай (Бомбей) («Кандла» имеет свой порт, но он очень мал). И наоборот. Там, где зоны расположены недалеко от центров плотного проживания населения и международных транспортных маршрутов и узлов (железнодорожных, речных, морских), их создание значительно проще, а функционирование эффективнее. Именно так расположены СЭЗ в новых индустриальных странах Юго-Восточной Азии. Например, все СЭЗ Тай-

вания находятся в портах, расположенных на западном берегу острова, параллельном международному морскому маршруту из Сингапура через Гонконг в Японию.

Большое значение при выборе места расположения СЭЗ развивающиеся страны уделяют наличию на выбранной территории более или менее развитой производственной и социальной инфраструктуры. Эта азбука создания СЭЗ хорошо усвоена развивающимися странами, поскольку отсутствие инфраструктуры многократно увеличивает финансовые и временные расходы на обустройство территории и привлечение иностранного капитала. Таким образом, развитая производственная и социальная инфраструктура является конкурентообразующим фактором не только в борьбе за иностранные инвестиции, но и при последующем сбыте продукции, производимой на территории СЭЗ. Например, относительно развитая инфраструктура на территориях будущих СЭЗ в Республике Корея, на острове Тайвань, в Малайзии, Сингапуре позволила значительно сократить расходы по их созданию, которые не только окупились в короткие сроки, но и принесли прибыль. В то же время недостаточный учет этого требования при создании СЭЗ в Индии и на Филиппинах потребовал столь больших затрат, что они не смогли окупиться довольно долго и сделали деятельность ряда СЭЗ нерентабельной.

Особую значимость для СЭЗ в развивающихся странах имеет накопление или поиск первоначального капитала, поскольку все расходы по обустройству зон, как правило, ложатся на принимающую сторону. По данным специалистов, стоимость создания 1 км² ЭПЗ (при территории более 3 км²) требует затрат от 25 до 50 млн долл. Исследования, проведенные по 26 странам Институтом востоковедения РАН, показали, что на каждый доллар привлеченных иностранных капиталов для создания инфраструктуры СЭЗ необходимо затратить 4 долл. собственных средств.

Какую-то часть средств принимающие страны могут получить в виде кредитов, в том числе льготных, у Всемирного банка или других международных валютно-финансовых институтов, как, например, Панама при организации СЭЗ «Ховард», Тайланд, когда создавал СЭЗ «Лат Крабанг», или Тайвань, Южная Корея и другие страны. Но для этого в стране, создающей СЭЗ, должна быть экономическая и политическая стабильность. Впрочем, это условие является первостепенным и для привлечения частного иностранного капитала. Помимо соблюдения данного условия, для иностранных инвесторов очень важны льготы, которые им предоставляет принимающая сторона. Спрос развивающихся стран на иностранные инвестиции так велик, что между ними возникает конкуренция. При прочих равных условиях победу в ней одерживает тот, кто предоставит больше льгот и на более длительное время. Иногда это делается в ущерб национальной экономике.

Общая отличительная черта ЭПЗ в развивающихся странах — полный запрет или жесткие ограничения на торговлю продукцией, произведенной в зоне, на внутреннем рынке. Это касается даже брако-

ванной и излишне произведенной продукции. Например, на Тайване на внутреннем рынке предприятия СЭЗ могут реализовывать максимум 2% своей продукции. Но, как в любом правиле, здесь тоже бывают исключения. Так, в 1967 г. в Бразилии была создана СЭЗ «Промышленный округ свободной зоны Манаус» (Амазония). Цель — стимулирование развития промышленного производства посредством налоговых льгот. Ее ядром стали примерно 30 сырьевых и топливно-энергетических отраслей, производящих продукцию для внутреннего рынка. Только 3—5% этой продукции экспортировалось. Впоследствии при создании ЭПЗ на севере и северо-востоке страны в Законе о валютном, налоговом и административном регулировании (1989) этот порядок был изменен в пользу экспорта товаров.

В 1990-е гг. в политике зонирования развивающихся стран намечались изменения, заключающиеся в том, что многие экспортно-производственные зоны получили право поставлять часть (20—30%) производимой продукции на внутренний рынок.

Не отличаются большим разнообразием и схемы управления свободными экономическими зонами. Если пренебречь несущественными особенностями, то их можно свести к двум моделям. Для первой характерно подчинение всех СЭЗ центральному общегосударственному органу. Например, в Южной Корее и Тайване таким органом является Управление по промышленной недвижимости, которое управляет не только СЭЗ, но и другими индустриальными центрами. Однако такая практика не получила распространения. В большинстве стран администрации СЭЗ подчиняются непосредственно специализированному государственному органу по управлению СЭЗ. Как правило, в этот орган входят представители разных министерств и организаций, ответственных перед Министерством внешней торговли и промышленности или другим внешнеэкономическим ведомством за деятельность СЭЗ.

Структура самих органов управления СЭЗ также различна. Например, на Филиппинах в состав органа по управлению СЭЗ входят семь представителей именно тех министерств, которые связаны с инвестиционными и торговыми проблемами в данной СЭЗ, во главе с министром внешней торговли и промышленности. Такой состав позволяет достичь наиболее активного содействия правительственного аппарата деятельности СЭЗ и обеспечить тесную взаимную координацию между органами управления на высшем уровне. На микроуровне в состав органа управления СЭЗ обычно входят отдел инвестиций и маркетинга, отдел по подготовке и подбору кадров. Кроме функций управления СЭЗ и сдачи в аренду объектов инфраструктуры, данные органы также оказывают зональным предприятиям разнообразные услуги.

В развивающихся странах создано и функционирует около тысячи свободных экономических зон различных типов. Однако далеко не все попытки создания СЭЗ в развивающихся странах оказались успешными. Под влиянием, прежде всего, политической нестабильности (доходившей подчас до вооруженных конфликтов), а также ряда

экономических и административных факторов некоторые СЭЗ, созданные в свое время в Либерии, Сенегале, Шри-Ланке, Гватемале, фактически прекратили свое функционирование.

Крупную проблему для развивающихся стран создало принятие ВТО соглашения о субсидиях и компенсационных пошлинах, в соответствии с которым развивающиеся страны, за исключением наименее развитых, должны были к 2003 г. устранить экспортные субсидии, что привело бы к значительному сокращению льгот, предоставляемых свободным экономическим зонам, а в конечном итоге — к ликвидации значительной их части. В результате последовавших переговоров ВТО продлила срок действия этих льгот на 5 лет.

По просьбе группы развивающихся стран вопрос о сохранении экспортных льгот включен в повестку дня текущего раунда многосторонних торговых переговоров в рамках ВТО, поэтому есть вероятность, что льготный период будет действовать и после 2008 г.

Если этот дополнительный срок не будет предоставлен, то дальнейшее развитие и функционирование СЭЗ в значительной группе развивающихся стран может протекать по следующим сценариям:

1) так как запрет на экспортные субсидии в соответствии с соглашениями ВТО распространяется на торговлю товарами, но не услугами, то некоторые страны начнут проводить трансформацию проэкспортных зон в зоны более высокого уровня — промышленно-технологические парки, различные виды сервисных зон;

2) чтобы сохранить льготы для экспортно-производственных зон, отдельные страны должны будут снять ограничения на продажу товаров на внутреннем рынке или ввести новую систему льгот для всех местных компаний, которая не будет зависеть от международных норм, регулирующих экспортную деятельность.

Наконец, правила ВТО разрешают применение различных защитных торговых мер. Поэтому ЭПЗ могут освобождать компании от уплаты косвенных налогов (налога с оборота), консульских сборов и импортных пошлин, практиковать систему возврата ранее уплаченных пошлин. Так как схема возврата пошлин не распространяется на импорт средств производства, то страны — члены ВТО, которые не производят эти товары, могут снизить или ликвидировать пошлины на данную продукцию. Таким образом, в дальнейшем многие зоны в развивающихся странах продолжат свою работу, хотя некоторым из них придется изменить свою функциональную направленность или видоизменить систему льгот.

5.2. Практика создания и функционирования СЭЗ в Азии

В Азии созданы и функционируют несколько типов зон. Однако наибольшее распространение получили экспортно-производственные зоны, которых насчитывается более 180. На предприятиях этих зон

занято свыше 3 млн человек. ЭПЗ вносят весомый вклад в развитие национальной экономики и внешней торговли. На ЭПЗ пяти азиатских стран и территорий (Республика Корея, Малайзия, Сингапур, Тайвань и Гонконг) приходится более 60% промышленного экспорта всех развивающихся стран. Эти зоны расположены во многих азиатских странах, но преобладают в странах — членах Ассоциации стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), где их насчитывается 130 (табл. 5.1).

Таблица 5.1. Экспортно-производственные зоны в Азии

<i>Страна, территория</i>	<i>Тип зоны</i>	<i>Кол-во занятых</i>	<i>Специализация зоны</i>	<i>Основные страны-инвесторы</i>
Гонконг (Сянган)	Вся территория — свободный порт		Производство электроники	Великобритания, КНР, США
Индия	7 ЭПЗ		Пошив одежды	Индия, Великобритания
Индонезия	26 ЭПЗ		Производство электроники, пошив одежды	Япония, Великобритания, Сингапур, Нидерланды
Иран	14 ЭПЗ		Пошив одежды	Иран
Малайзия	15 СПЗ		Производство электроники	Япония, Сингапур, США, Великобритания
Непал	1 ЭПЗ		Пошив одежды	Индия, Непал
Пакистан	4 ЭПЗ, 9 планируется		Производство одежды	Пакистан
Сингапур	25 промышленных зон		Производство электроники и химических товаров	Великобритания, Япония, США
Таиланд	5 ЭПЗ и несколько специализированных зон		Производство электрооборудования	Япония, ЕС, США
Турция	14 ЭПЗ		Швейная промышленность	Турция, Германия, Италия, Франция
Филиппины	56 ЭПЗ, 54 ЭПЗ в процессе создания	709 тыс.	Производство электрооборудования	Япония, США
Шри-Ланка	8 ЭПЗ	90 тыс.	Швейная и пищевая промышленность, производство ювелирных изделий	Республика Корея, Индия, Австралия, ФРГ, Великобритания

Одной из первых стран Азии, приступивших к созданию ЭПЗ, был *остров Тайвань*. Концепция экспортно-производственных зон появилась в данной стране в 1960-е гг. В то время основную часть тайваньского экспорта составляла сельскохозяйственная продукция. В стране не было инфраструктуры, необходимой для промышленного развития. Чтобы улучшить инвестиционный климат и ускорить индустриальное развитие, в первую очередь развить обрабатывающую промышленность, правительство отдало часть территории страны под экспортно-производственные зоны, где предполагалось создать производственную инфраструктуру и ввести упрощенные процедуры осуществления инвестиций наряду с предоставлением налоговых льгот.

Закон о создании экспортно-производственных зон и управлении ими был принят парламентом в январе 1965 г. Первая зона площадью около 68 га была создана в 1965—1968 гг. рядом с портом Каосюнг, следующие две — в Нанцу (98 га) и Тайгунге (26 га) — начали функционировать в 1969 г. В настоящее время создаются еще три специальные зоны в Чунгтао, Ченгкунге и Сяокане.

На Тайване предприятия в ЭПЗ освобождаются от таможенных пошлин на импорт сырья, материалов, запчастей, компонентов и оборудования, ввозимых для использования зарегистрированными на территории СЭЗ предприятиями. Кроме того, предоставляются налоговые каникулы по подоходному налогу с предприятий. Срок, на который распространяется данная налоговая льгота на Тайване, составляет до 5 лет.

На Тайване затраты на создание трех зон, включая закупку и освоение земли, управление и функционирование зон, а также потери бюджета в результате предоставления льгот по налогам и пошлинам, составили около 3 млрд долл. К апрелю 1997 г. общий объем инвестиций в три экспортные зоны Тайваня составил 1,7 млрд долл., из которых на совместные предприятия приходится 54%, а на чисто иностранные и чисто внутренние инвестиции — 46%. Это свидетельствует о том, что экспортно-производственные зоны внесли большой вклад в привлечение не только иностранных, но и внутренних инвесторов.

Деятельность зон в значительной мере способствовала расширению внешней торговли Тайваня. В 1985—1996 гг. общий объем экспорта из зон превышал 49 млрд долл. и составлял в среднем 4,1 млрд долл. в год. К апрелю 1997 г. в этих зонах было зарегистрировано 220 предприятий с общим числом занятых 56 тыс. человек. Создание рабочих мест в зонах, в свою очередь, привело к увеличению занятости на вспомогательных производствах за их пределами. Доходы Тайваня в форме налогов и пошлин, оплаты лицензий на право строительства, взносов по обязательному страхованию рабочих, процентов за кредиты достигли примерно 5,9 млрд долл. С учетом заработной платы, выплаченной рабочим, внутренних закупок, оплаты транспортировки грузов доходы, полученные Тайванем благодаря трем зонам, составляют примерно 10,3 млрд долл.

Опыт Тайваня был настолько впечатляющим, что его зоны стали своеобразной моделью для других развивающихся стран. Наибольших успехов в проведении экспортной политики с использованием СЭЗ достиг Сингапур.

Английская колония *Сингапур* еще в 1867 г. была объявлена «свободным портом», статус которого предполагал беспшлинный ввоз и провоз через его территорию товаров. С этого времени основу экономики Сингапура составляли реэкспортные операции. Однако в начале 1960-х гг. на ряд товаров, в достаточном количестве производившихся в Сингапуре, были введены количественные ограничения и протекционистские меры, что значительно подорвало статус страны как центра реэкспортной торговли Юго-Восточной Азии. Поэтому правительством страны было принято решение создать на территории порта Сингапур и порта Джуронг зону свободной торговли. Помимо этого, в стране начали создавать промышленные зоны, т.е. разновидность экспортно-производственных зон, которые были полностью оборудованы для создания экспортно-ориентированных промышленных предприятий. Государство финансировало создание производственной инфраструктуры, включая дороги, электроснабжение, водоснабжение, систему связи и телекоммуникаций и др.

При создании промышленных зон их территории были разделены на участки, которые затем сдавались в аренду предпринимателям или продавались им при условии организации на этих участках промышленного производства. Мелкие предприниматели могли взять в аренду отдельные этажи промышленных модулей. В результате большая часть промышленных предприятий Сингапура расположена на территории промышленных зон.

Создание промышленных зон осуществлялось в рамках специальной программы, реализация которой началась в 1970 г., когда парламент Сингапура принял Закон «О стимулировании развития экономики». Согласно Закону крупные предприятия, в которые инвестировано не менее 710 тыс. долл., получают статус «пионерных» и освобождаются от уплаты налогов в течение 5 лет. А если они производят экспортную продукцию, то эта льгота действует в течение 10 лет. Предприятия, которые не имеют такого статуса, но производят продукцию стоимостью не менее 71 тыс. долл., более 20% которой идет на экспорт, также освобождаются от налогов в течение 5 лет. При этом все предприятия, в которые предприниматели инвестировали более 106 млн долл., и крупные предприятия с иностранными инвестициями не менее 710 млн долл. освобождаются от уплаты налогов в течение 15 лет.

Большую роль в экономическом развитии Сингапура и свободных экономических зон играет Совет развития торговли — специализированная организация, созданная в 1983 г. Благодаря его деятельности 23 сингапурские компании, осуществляющие внешнеторговые

операции, получили статус внешнеторговых компаний в системе ГАТТ; 49 сингапурских компаний, реализующих нефть и нефтепродукты, получили статус компаний, специализирующихся на торговле нефтепродуктами; 15 судоходных компаний Сингапура, имеющих в своем распоряжении 90 судов, получили статус международных судоходных компаний.

Подготовка и переподготовка коммерческих специалистов для зон свободной торговли и промышленных зон осуществляется в Институте экспорта Сингапура, созданном в 1990 г. и являющемся подразделением Совета развития торговли.

В конце 1980-х гг. в Сингапуре было организовано 25 промышленных зон. Наиболее крупной из них является промышленная зона «Джуронг» площадью в 58,6 км², расположенная в 5 км к западу от Сингапура на территории его города-спутника Джуронг. Джуронг спроектирован и застроен как самостоятельный город, в котором располагаются промышленные районы различного назначения, жилые кварталы, городской, административный, торговый и культурный центры. Одним из важнейших преимуществ предпринимательской зоны «Джуронг» является близость морского порта, военно-морской базы и хорошо развитой инфраструктуры. Преобладающее число предприятий принадлежит иностранным инвесторам, остальные организованы в форме совместных предприятий.

Основное внимание при создании «Джуронга» было уделено промышленному строительству: здесь сконцентрировано более 1/4 промышленных предприятий и рабочих Сингапура, 2/3 территории промышленной зоны отведено под предприятия тяжелой промышленности, а в последние десятилетия в «Джуронге» бурно развивается электронная, электротехническая промышленность, производство часов, контрольно-измерительных приборов и научного оборудования. Особенностью промышленной зоны «Джуронг» является то, что расположенная на ее территории «Джуронг таун корпорейшн» управляет не только названной промышленной зоной, но и другими промышленными зонами. Данная корпорация занимается строительством дорог, портовых сооружений, производственных модулей, жилых помещений для администрации и рабочих, снабжает их водой, электричеством, прокладывает линии связи, т.е. создает необходимые условия для деятельности иностранного и отечественного капитала на территории экспортных промышленных зон, созданных в различных районах Сингапура. Сосредоточение управления всеми экспортными промышленными зонами в одной организации способствовало наиболее оптимальному использованию денежных средств и материальных ресурсов, успешному решению проблем, поставленных перед зонами.

Сингапур является страной, которая добилась наибольших успехов в проведении внешнеэкономической политики с использованием СЭЗ. С 1966 по 1990 г. темпы экономического роста Сингапура ежегод-

но составляли 8,5%, в 1993 г. — 9,9, в 1997 г. — около 9%. В 1998 г. в связи с финансовым кризисом они резко упали, но в первой половине текущего десятилетия темпы экономического роста составляли в среднем 7—8%.

Отличительной чертой механизма создания ЭПЗ в странах Азии становится образование не только государственных, но и частных зон. Смена акцента в использовании капитала объясняется стремлением отдельных стран повысить эффективность этих хозяйственно-территориальных образований и более активно использовать местный капитал в целях расширения внешнеэкономической деятельности.

На *Филиппинах*, например, участие частного сектора в создании ЭПЗ помогло правительству страны преодолеть трудности, связанные с недостатком бюджетных средств и нехваткой квалифицированного персонала. Начиная с 1995 г. Управление экономическими зонами Филиппин создало в стране 40 ЭПЗ, управляемых частным капиталом. Все расходы, связанные со строительством дорог, коммунального хозяйства, возведением зданий, фабрик, заводов и других объектов инфраструктуры в зонах, были оплачены частным капиталом. Частным ЭПЗ были предоставлены льготы, которые включают налоговые каникулы на прибыли компаний сроком от 4 до 8 лет, невзимание экспортных и импортных пошлин. Специализация зон — сборка электрооборудования.

Частные ЭПЗ являются важным инструментом экономического развития страны. Доля иностранных инвестиций в зонах в общем объеме иностранного капитала в стране увеличилась с 30% в 1997 г. до 81% в 2001 г., при этом основной объем капитала поступил из Японии и США. В 1994—2001 гг. число занятых в ЭПЗ возросло с 229,6 тыс. до 708,6 тыс. человек, а объем экспорта увеличился в 7 раз — с 2,7 млрд до 19,5 млрд долл.

В последние годы в отдельных странах Азии наметилась тенденция к трансформации ЭПЗ в специальные экономические зоны, т.е. к переходу их на более высокий уровень. Так, в *Индии* до 2001 г. функционировало 7 ЭПЗ. Однако многие из них были малоэффективными, не способствовали увеличению притока иностранного капитала, росту внешнеторгового оборота и изменению структуры индийского экспорта в сторону повышения доли наукоемкой продукции. Поэтому правительство Индии в 2000 г. приступило к реализации новой стратегии внешнеторговой политики, которая, в частности, включала в себя создание специальных экономических зон. Эти зоны должны создаваться в государственном, частном и смешанном секторах экономики страны. Предусматривалось также преобразовать существующие ЭПЗ в специальные экономические зоны.

1 ноября 2002 г. правительство Индии издало распоряжение о преобразовании существующих ЭПЗ в Кандле и Сурате (штат Гуджарат),

Санта-Круз (штат Махараштра) и Кочине (штат Керала) в специальные экономические зоны. Было также одобрено создание девяти новых СЭЗ в семи штатах страны.

Предприятия, зарегистрированные в индийских СЭЗ, могут вести производственную деятельность (обработка материалов на основе использования ручного и механизированного труда, химических и биохимических процессов; создание новых продуктов благодаря изменению их размера, состава, качества, сорта; сборка узлов и деталей, производство оборудования и прочей продукции), коммерческую деятельность (торговля, сортировка товаров, упаковка, маркировка товаров, непосредственно связанных с деятельностью компаний в ЭПЗ или созданием производственных мощностей в ЭПЗ), а также заниматься предоставлением услуг в области экспорта, включая консультирование, предоставление информационных услуг, брокерские услуги, ремонтные работы и др.

Зарегистрированные в зонах компании имеют право пользования объектами инфраструктуры, предоставляемые правительством Индии по приемлемым ценам. Компании имеют особый статус и пользуются определенными привилегиями, в частности:

- импорт капиталоемких товаров, сырья, оборудования и инструментов, комплектующих и упаковочных материалов освобожден от взимания импортных пошлин, а также не требует получения импортных лицензий. Национальные лизинговые компании могут сдавать в аренду оборудование для нужд фирм, зарегистрированных в СЭЗ. Ввоз этого оборудования осуществляется на беспошлинной основе;
- беспошлинный режим и освобождение от уплаты акциза распространяется также на товары, которые будут использоваться при строительстве и дальнейшем развитии указанных СЭЗ;
- разрешена продажа товаров, произведенных в зоне, на внутреннем рынке страны после уплаты таможенных пошлин;
- предприятия обладают полной свободой в заключении субконтрактов (подрядов);
- предприятия имеют право на получение государственных ссуд на строительство объектов на территории СЭЗ, а также заключать субконтракты на производство части продукции за границей, при этом они освобождаются от таможенных проверок при экспорте и импорте;
- предприятия могут сохранять валютные средства на своих счетах;
- прибыли, дивиденды и капитал могут свободно переводиться за рубеж без взимания налогов.

Льготы получают компании, полностью ориентированные на экспорт и занятые в производстве наукоемкой продукции.

В последние десятилетия ряд азиатских стран, добившись значительных успехов в развитии национальной экономики, стремится изме-

нить свое положение в международном разделении труда, в мировой экономике. Этим объясняются изменения в зональной политике этих стран, которая направлена на создание более сложных, многофункциональных СЭЗ, охватывающих по территории целые регионы.

Новая тенденция в политике зонирования характерна, в частности, для *Республики Корея*, правительство которой, не ограничиваясь созданием экспортно-производственных зон, в 2002 г. приняло решение об образовании на острове Чеджудо новой многопрофильной СЭЗ. Зона будет специализироваться не только на создании экспортно-ориентированного производства, но и в таких сферах, как туризм, рекреация, валютно-финансовые операции, морское судоходство, различного рода услуги (консалтинг, аудит, связь и телекоммуникации, дизайн и др.). По своему статусу она относится к комплексным зонам. На ее обустройство правительство Республики Корея выделило 3,6 млрд долл.

В создаваемой зоне планируется введение беспрецедентных (по критериям налогообложения в континентальной части страны) налоговых льгот. Любой предприниматель, являющийся гражданином Республики Корея или другого государства и вложивший как минимум 10 млн долл. в создание предприятия на острове Чеджудо, освобождается от уплаты налогов в первые три года. В течение последующих двух лет налоговая ставка уменьшается (относительно действующей в стране) в два раза. Ввоз товаров и услуг не подлежит таможенному обложению. Владельцы судов, зарегистрированных в Чеджудо, освобождаются от уплаты налогов.

Повышенное внимание к сохранению экологического потенциала и закрепленный законом безвизовый режим посещения для граждан 173 стран позволит к 2010 г. значительно расширить на острове международный туризм. Планируется, что ежегодно Чеджудо будут посещать 9 млн гостей, включая 1 млн иностранцев. Уже в 2001 г. в этой части Республики Корея побывало 4 млн туристов.

Успешному решению данной проблемы будет содействовать предложение разрешить каждому гражданину Республики Корея приобретать в магазинах беспошлинной торговли, расположенных на острове, товары на 1,2 тыс. долл. в год. Южнокорейские спортсмены получают возможность пользоваться услугами относительно дешевых гольф-клубов (благодаря 50%-ной скидке цена годового абонемента не превысит 50 долл.). Для студентов и аспирантов из Республики Корея и других стран на острове будут предлагаться специальные образовательные программы, рассчитанные на семестр или один учебный год. Международному сотрудничеству должно способствовать объявление английского вторым официальным языком. Несмотря на относительную удаленность зоны, высокая степень открытости и развитие широких международных связей в этой части Республики Корея, по мнению руководства страны, должны способствовать ее пре-

вращению в более крупный финансово-экономический центр, чем Гонконг или Сингапур.

Тенденция развития наукоемких отраслей нашла отражение в процессе трансформации функционального предназначения СЭЗ и появления зон, специализирующихся на разработке и выпуске наукоемкой продукции, которые получили название технопарков.

Принципы организации технопарков очень схожи с порядком образования экспортно-производственных зон. Та же территориальная обособленность, та же государственная поддержка в виде финансовых и налоговых льгот. Но важным отличием является характер производства. Если в ЭПЗ создавалось в основном крупносерийное трудоемкое производство, то в технопарках осуществляется разработка принципиально новых технологий, материалов и товаров, организуется экспериментальное производство. В случае удачных экспериментов налаживается массовый выпуск продукции, которая, как правило, отличается высокой конкурентоспособностью и предназначена преимущественно для экспорта. В новых индустриальных странах Азии некоторые ЭПЗ при наличии на близлежащих территориях высших учебных заведений или исследовательских центров трансформируются в технопарки.

Активную роль в стимулировании развития технопарков играет государство. Оно фактически финансирует первоначальное их обустройство. Государство оказывает помощь в разработке текущих и перспективных программ НИОКР, в их материальном и кадровом обеспечении, разработке, организации и управлении научной деятельностью, информационном обеспечении.

Приоритет отдается уникальным разработкам, прокладывающим путь техническим нововведениям в таких областях, как микроэлектроника, информатика, биотехнология, генная инженерия, создание новых материалов и др. Кроме того, для привлечения как местных, так и иностранных инвесторов в технопарки правительства новых индустриальных стран Азии в законодательном порядке ввели ряд налоговых и финансовых льгот.

В новых индустриальных странах Азии насчитывается свыше 10 технопарков. Их прототипами явились американский технопарк «Силиконовая долина» и японский город науки «Цукуба».

Наиболее крупный научный парк в новых индустриальных странах находится на Тайване (парк «Синчу»). Он был образован в 1980 г. на базе двух крупнейших национальных университетов. В нем работает около 60 тыс. ученых и квалифицированных специалистов. В научном парке «Синчу» базируются научно-исследовательский институт промышленной торговли, объединенная корпорация по разработке микроэлектроники, Тайваньская компания по производству полупроводников, научно-исследовательский институт электроники, Центр по

развитию биотехнологии. Кроме того, в технопарке расположены отделения свыше 100 промышленных корпораций, более половины которых — филиалы ведущих ТНК промышленно развитых стран, главным образом США.

Основные научно-исследовательские работы, ведущиеся в технопарке, связаны с развитием электронной промышленности. Большое внимание уделяется разработкам в сфере биотехнологии, тонкой химии, производству оптических волокон. Привлекается большое число фирм — разработчиков программного обеспечения.

Технопарк «Синчу» фактически превратился в полигон по разработке, обкатке и внедрению новых технологий и созданию новых видов наукоемкой продукции. Объем экспорта технопарка в общем экспорте страны превышает 7%.

В Республике Корея наиболее крупный технопарк, называемый городком науки, расположен в г. Даедук, в сотне миль к югу от Сеула. Даедук является южнокорейским прототипом японского технополиса в Цукубе. Основные научно-исследовательские разработки технопарка связаны с созданием высокотехнологичных товаров, новых технологий и материалов. Кроме того, здесь занимаются и фундаментальными исследованиями.

Небезынтересна практика создания технопарков в Индии. Наряду с их организацией по государственной линии, технико-внедренческие зоны создаются при содействии индийских граждан, работающих в США. В настоящее время в «Силиконовой долине» (США, штат Калифорния) работает свыше 150 тыс. индийцев, которые создали около 800 фирм, действующих в сфере высоких технологий.

Значительный приток высококвалифицированных специалистов из Индии в «Силиконовую долину» оказывает положительное воздействие на развитие венчурного бизнеса в самой Индии. Возвращаясь из США в Индию, многие специалисты открывают собственные фирмы и венчурные компании, инвестируют капитал и применяют накопленные знания и опыт для ведения бизнеса в сфере высоких технологий. В настоящее время с помощью индийских специалистов, работающих в США, в ряде индийских городов созданы технопарки, выполняющие проекты в микроэлектронике, разрабатывающие компьютерные программы и др.

С целью активизации исследовательских связей между университетами и промышленностью в 1993 г. в Малайзии были созданы технологические парки «Черас» и «Кулим». Строительство первого в стране технопарка «Кулим» осуществляется в рамках плана развития страны до 2020 г. Функции технопарка — предоставление промышленной, исследовательской базы, а также различных вспомогательных услуг на территории парка площадью в 1450 га. Работа технопарка ориентирована на привлечение компаний, занимающихся разработкой высоких технологий (электроника, производство медицинских и иссле-

довательских инструментов, оптика, биотехнология, коммуникационное оборудование, компьютерные технологии, робототехника).

Развитие технопарка обеспечивают несколько зон и организаций. Обустройство и управление технопарка осуществляет Корпорация технопарка «Кулим».

При технопарке функционирует промышленная зона, расположенная на площади в 475 га, где работают 27 предприятий и организаций. Имеется зона для проведения НИОКР и обучения (8,7 га). Здесь расположены образовательные учреждения, в частности Институт технологии «Кулим», Политехнический инженерный институт, Международная школа, а также институты по проведению НИОКР — Техцентр, Тестовый центр электроники, Центр измерений и анализа материалов, Центр развития человеческих ресурсов. Кроме того, в технопарке расположены лаборатории, оборудование для тестирования, информационная база данных и виртуальная библиотека.

Городская зона включает бизнес-центр по оказанию коммерческих, деловых и других услуг жителям и рабочим технопарка. Для удобства инвесторов на территории технопарка расположены рекреационный (зона отдыха) и тематический парки для ознакомления общественности с новыми изобретениями.

На ближайшие годы правительство Малайзии разработало новую стратегию развития индустриального сектора с помощью свободных экономических зон. В ней важная роль отводится стимулированию развития сектора информационных технологий. Один из главных проектов в рамках стратегии по переходу Малайзии на высокотехнологичные отрасли — проект «Мультимедийный суперкоридор».

Идея этого проекта основывается на создании благоприятного инвестиционного климата для компаний, желающих распространять и производить мультимедийные товары и услуги. Проект состоит из четырех основных элементов: развитая инфраструктура, новые законы и политика, способствующие развитию мультимедиа, мощная глобальная телекоммуникационная инфраструктура и система обслуживания зональных инвесторов.

В проекте «Мультимедийный коридор» большое внимание уделяется механизму передачи новейших технологий. Перед тем как получить разрешение на осуществление деятельности в технико-внедренческой зоне, компании должны предоставить развернутую информацию о формах и методах передачи технологий и знаний и разработать соответствующие программы. Их цели — трансферт новейших технологий в форме продукции или процесса, повышение навыков малайзийских служащих, формирование местного менеджмента для работы в компаниях сферы международных коммуникаций, открытие новых предпринимательских возможностей для малайзийских компаний.

Опыт Малайзии, как и других стран Азии, показывает, что концепция свободных экономических зон была положена в основу их

индустриальной политики развития начиная с 1970-х гг. и сохраняется вплоть до настоящего времени. В современной стратегии индустриализации свободные экономические зоны в виде технопарков призваны обеспечить производство в стране конкурентоспособной наукоемкой продукции.

Получившие широкое распространение в странах Азии экспортно-производственные зоны и технопарки дополняются созданием и развитием офшорных центров. Офшорный бизнес играет важную роль в движении как ссудных, так и предпринимательских инвестиций, в обслуживании внешнеэкономических связей, хотя по масштабам операций и количеству офшорных компаний значительно уступает странам Карибского бассейна и Западной Европы.

Как правило, офшорные центры располагаются на островах и архипелагах с выгодным географическим положением, развитыми транспортными и телекоммуникационными сетями, вблизи крупных международных финансовых и торговых центров. Офшорные центры, возникшие в 1970-е гг., действуют в Бахрейне, Гонконге, Малайзии (остров Лабуан), Сингапуре и Океании (Западное Самоа, Науру, Вануату, острова Кука).

В настоящее время среди стран Тихоокеанского региона офшорные операции динамично развиваются на острове Вануату. Разработанное с целью приобщения международных деловых кругов к процветанию республики, местное законодательство успешно выполняет свои функции. Налоговые льготы для офшорных компаний велики. Государство декларирует и гарантирует, что здесь нет подоходных налогов, налогов на прибыль компаний, налогов на недвижимость, наследство, дарение и налогов на капитал, а также налогов на дивиденды, проценты, гонорары, лицензии и продажи. Действуют упрощенные требования к регистрации компаний, порядку управления международными компаниями и оформлению годовых отчетов. Компании обязаны платить только ежегодные правительственные сборы до 350 долл. За нарушение конфиденциальности на острове взимаются высокие штрафы. Особенность часового пояса на Вануату (смещение на 11 часов от Гринвича) позволяет в течение одного рабочего дня провести операции на трех крупных валютных рынках мира — восточного и западного побережья США и Гонконга.

На острове зарегистрировано более 1500 компаний и более 60 банков. Деятельность офшорного центра приносит республике треть ее валютных поступлений.

Крупным финансовым центром со льготным налогообложением является *Гонконг (Сянган)*. Большая часть экономики рассматриваемой территории связана с финансовыми операциями. Здесь развита банковская деятельность (расположено примерно 250 банков), операции с ценными бумагами, страхование. Начиная с 1969 г. Гонконг стал одним из крупнейших мировых финансовых центров. Вместе с

Сингапуром Гонконг делит четвертое—пятое место в мировой финансовой иерархии. В Гонконге действует крупнейшая фондовая биржа, многомиллиардный рынок золота — один из крупнейших в мире. Это один из наиболее крупных торговых центров в Азии.

Многие десятилетия Гонконг (английская колония) считался популярным офшорным центром в связи с льготным налогообложением и низким уровнем таможенного обложения. В 1997 г. Гонконг был возвращен под юрисдикцию Китая в качестве особого административного района, где по договоренности с Англией в течение 50 лет должны сохраняться экономические свободы и капиталистическая система хозяйства.

В последние годы популярность Гонконга несколько снизилась, что было связано не столько с последствиями его объединения с Китаем, сколько с ухудшением его экономического положения. В 2003 г. власти Гонконга объявили о первом за 20 лет повышении налоговых ставок и введении ряда пошлин. Была увеличена на 1,5 процентных пункта ставка корпоративного налога — до 17,5%, в результате чего ослабло одно из основных преимуществ Гонконга над его традиционным соперником в регионе — Сингапуром. Введен также налог с продаж на товары и услуги, увеличены налоги на операции с недвижимостью, сохранен аудиторский контроль за деятельностью фирм. Несмотря на предпринятые местными властями меры по ужесточению финансового режима, Гонконг тем не менее остается крупным финансовым центром с одним из самых низких в регионе уровнем налогообложения.

В отдельных странах Азии функционируют зоны свободной торговли и их разновидности. В международных аэропортах Сингапура и города Дубай (ОАЭ) расположены крупнейшие в мире магазины беспошлинной торговли. Однако в отличие от промышленно развитых стран зоны свободной торговли не получили широкого распространения в странах Азии.

5.3. Опыт организации и деятельности СЭЗ в Латинской Америке и странах Карибского бассейна

СЭЗ как территории со льготным режимом хозяйственной деятельности получили в странах Латинской Америки и Карибского бассейна широкое распространение. По данным Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), в 2003 г. в 23 странах региона насчитывалось более 130 зональных образований различных типов.

Формирование этих зон происходило по следующей общей схеме. Зоны создавались по инициативе центральных, а не местных властей, исходя из общегосударственных интересов.

Созданию зон предшествовала подготовка соответствующей законодательной базы, реализация положений которой на практике происходит через 3—4 года.

Четко определялись типы СЭЗ и в соответствии с этим предусматривались таможенные, налоговые, финансовые и иные льготы.

Для каждой СЭЗ создавалась необходимая инфраструктура.

Первоначально под зоны отводились ограниченные территории, которые постепенно расширялись, но редко достигали крупных размеров.

Количество зон увеличивалось постепенно.

Первоначально в Латинской Америке создавались зоны свободной торговли и их разновидности, которые представляли собой ограниченные участки, выведенные за пределы национальной таможенной территории. Льготы для компаний, функционирующих в них, касаются прежде всего таможенного обложения. Товары, ввезенные на территорию зоны, не подлежат обложению таможенными пошлинами и налогом на импорт и освобождены от других видов контроля над импортом, включаемых в таможенное законодательство страны. В зонах, расположенных, как правило, вблизи крупных торговых портов, например в Барранкилья в Колумбии, юридические и физические лица, занимающиеся внешнеторговой деятельностью, имеют право беспрепятственно ввозить и вывозить товары, перегружать и складировать их (на срок до одного года без уплаты налогов), расфасовывать, продавать оптом и в розницу. Возможность беспошлинного хранения продукции в ожидании благоприятных изменений конъюнктуры на мировых рынках или на внутреннем рынке страны, где расположена зона, чрезвычайно выгодна поставщикам. Поставки из зоны на внутренний рынок облагаются таможенной пошлиной и налогом на импорт, как на аналогичные товары, непосредственно ввезенные из-за рубежа. Деятельность на территории зон свободной торговли осуществляют прежде всего местные предприниматели.

Типичными представителями данного вида СЭЗ являются: свободная зона «Колон» в Панаме, зона «Пунта Арена» в Чили, свободные порты в островных государствах Карибского бассейна.

Свободная зона «Колон» (СЗК) была создана в 1948 г. с целью расширения и стимулирования национальной торговли и привлечения иностранных инвестиций. Она расположена рядом с главным торговым портом страны г. Колон, у входа в Панамский канал со стороны Карибского моря.

Структурно СЗК состоит из трех основных частей:

1) старейшей коммерческой территории, вплотную прилегающей к самому г. Колон, полностью застроенной демонстрационными залами и офисами представительств фирм, работающих в зоне;

2) территории, расположенной на другой стороне залива Монсанилья и предназначенной исключительно для крупных торговых складов;

3) территории, также расположенной на побережье залива и предназначенной для складов, где, в частности, существует самый большой в СЗК оптовый автомобильный склад (на 25 тыс. автомашин).

И все это на площади в 200 га с прекрасно отлаженной инфраструктурой.

Компаниям, зарегистрированным в зоне, предоставляются льготы. Товары, экспортируемые из СЗК, не облагаются никакими экспортными пошлинами, за исключением случаев, когда из СЗК вывозится товар панамского производства или товар, в котором в результате его обработки или переработки в зоне появился панамский компонент.

Помимо освобождения компаний, зарегистрированных в СЗК, от уплаты налога на импорт и экспорт, они также освобождаются от уплаты налогов на продажи, на импорт машин, предназначенных для личного пользования, оборудования и материалов, на инвестиции, на прибыль, полученную от других операций компании за пределами Панамы, муниципального налога.

Согласно национальному законодательству страны компании должны уплачивать налог пропорционально доходам от экспорта товаров из зоны в размере от 2,5 до 8,5% от суммы доходов. Фактически же компании, образованные после 1 января 1976 г., пользуются преференциальным легальным режимом «ухода» от уплаты указанного налога. Компании, получившие от экспорта более 80% доходов и, кроме того, нанявшие на работу около 30 местных служащих, освобождаются от уплаты 95% указанного налога на доход в течение 5 лет от даты своей регистрации в зоне. Поэтому большинство компаний по этой причине работают в зоне в течение 5 лет, а затем закрываются и возникают вновь, но уже под другим именем.

В СЗК созданы условия, удовлетворяющие широкий круг запросов клиентов. В зависимости от намерений и объемов коммерческой деятельности компаний-пользователей организация работы в зоне возможна в следующих формах: 1) представительство, когда компания, желающая работать в зоне, может сделать это путем заключения контракта на свое представительство с компанией, уже работающей в зоне; 2) аренда земельного участка для последующего строительства; 3) аренда готовых помещений; 4) использование общего склада товаров.

Основные обязанности компаний, работающих в зоне:

- нанимать как минимум пять местных служащих;
- реэкспортировать как минимум 60% ввозимого товара;
- оплачивать аренду в течение первых 20 дней каждого месяца;
- сообщать руководству зоны об объемах ввозимых и вывозимых товаров;
- своевременно представлять декларацию о доходах.

В СЗК зарегистрировано свыше 1220 компаний, которые занимаются экспортными и реэкспортными операциями. В основном это компании из США, Японии, Италии, Германии и Франции, а также стран Юго-Восточной Азии. Почти 90% ввозимых и вывозимых товаров — товары широкого потребления. В десятку основных стран, в которые осуществляется реэкспорт товаров из зоны, входят латиноамериканские страны и США.

Сегодня, более полувека спустя после своего основания, СЗК является одной из самых развитых и процветающих СЭЗ мира. Свидетельством тому — факты, говорящие сами за себя: в 2001 г. объем товарооборота зоны составил 91 млрд долл., превысив объем внешней торговли Панамы. По объемам операций СЗК занимает второе место в мире после Гонконга.

В середине 2000 г. правительство Панамы приняло специальную национальную стратегию, направленную на строительство межамериканского Мультимодального транспортного центра (МТЦ) на базе СЗК. В основе концепции мультимодальности лежит идея транспортировки товаров от места их производства к местам назначения с использованием нескольких видов транспорта. С трансформацией СЗК в Мультимодальный транспортный центр она будет иметь в своем распоряжении различные виды транспорта, как уже функционирующие, так и находящиеся в процессе развития: морской (функционирующие порты на Карибском побережье), воздушный (требующий реконструкции аэропорт Э. Хименеса), железнодорожный (недавно начавшая функционировать межконтинентальная железная дорога) и автомобильный (реконструируемый в настоящее время панамский участок Панамериканского шоссе).

Создание МТЦ направлено на улучшение цепочки снабжения зоны товарами и услугами и позволяет достичь оптимального уровня конкурентоспособности в условиях формирования новой модели в развитии международной торговли.

Превращение СЗК в межамериканский МТЦ позволит зоне расширить охват рынков сбыта (в первую очередь латиноамериканского и стран Карибского бассейна), занять более весомое положение в мировой торговле, предлагая конкурентоспособные преимущества, которые отвечают коммерческим потребностям потребителей и крупнейших корпораций.

Самым распространенным типом СЭЗ в Латинской Америке, однако, являются экспортно-производственные зоны (табл. 5.2). По количеству созданных ЭПЗ регион занимает второе место в мире, уступая только странам Азии: здесь сосредоточено более 2/5 зон этого типа, действующих в мире, в которых занято свыше 1,3 млн человек.

**Таблица 5.2. Экспортно-производственные зоны
в Латинской Америке и Карибском бассейне**

<i>Страна</i>	<i>Количество зон</i>	<i>Количество занятых</i>	<i>Специализация зон</i>	<i>Основные страны-инвесторы</i>
Аргентина	2 ЭПЗ		Электроника	Страны ЕС, США
Бразилия	1 ЭПЗ	310 тыс.	Комплекс функций	Бразилия, США
Гаити	4 ЭПЗ план.		Одежда, текстиль	Гаити
Гватемала	2 ЭПЗ	67 тыс.	Электроника	США, Гватемала
Гондурас	15 ЭПЗ/ЗСТ	95 тыс.	Одежда	США
Доминиканская Республика	49 ЭПЗ	176 тыс.	Одежда, ткани, электроника	США
Колумбия	10 ЭПЗ, 2 свободных порта, 3 туристические зоны		Одежда, текстиль	Колумбия
Коста-Рика	13 ЭПЗ	34 тыс.	Электроника, медицинское оборудование, текстиль	США, Коста-Рика
Куба	1 СЭЗ, 3 зоны планируется создать		Продовольствие	Куба
Мексика	107 ЭПЗ	870 тыс.	Электроника, компьютеры	США, Мексика
Никарагуа	1 ЗСТ, 5 ЗСТ план. создать	13 тыс.	Складирование товаров	Тайвань, Республика Корея
Панама	2 ЭПЗ, 1 ЗСТ		Складирование товаров, пошив одежды	США, Мексика
Пуэрто-Рика	4 ЭПЗ		Электроника, электротехника	США, Япония
Сальвадор	6 ЭПЗ	60 тыс.	Электроника, пошив одежды	США
Тринидад и Тобаго	17 ЭПЗ	3 тыс.	Электроника, пошив одежды	США, Англия
Чили	2 ЭПЗ		Пошив одежды	Чили, США
Уругвай	1 ЗСТ		Складирование товаров	Уругвай США, Канада,
Ямайка	3 ЗСТ	6 тыс.	Электроника, одежда	США, Англия

В латиноамериканской практике получили развитие два типа экспортно-производственных зон — так называемые точечные зоны и традиционные ЭПЗ, получившие распространение во всем мире.

Точечные зоны функционируют на уровне отдельных предприятий или производственных комплексов. Занимаемые ими участки земли не выводятся за пределы национальной таможенной территории; внешнеторговые льготы обеспечиваются за счет введения режимов временного импорта и переработки товаров под таможенным контролем.

Классический пример точечных зон — предприятия «макиладорас», широкая сеть которых была создана в Мексике, а также предприятия, пользующиеся режимом ЭПЗ в ряде стран Карибского бассейна.

Ориентированные на экспорт предприятия типа «макиладорас» стали создаваться в Мексике в 1965 г. в соответствии с Программой индустриализации приграничных районов. Эти предприятия (компании) действовали в условиях особого таможенного режима, позволяющего им временно беспошлинно импортировать в страну сырье, оборудование и машины, запасные части и другие комплектующие для сборки или изготовления конечной продукции с ее последующим экспортом. (Сам термин «макиладора» происходит от испанского слова «макила» и означает испанский колониальный налог на помол). Компании-производители могут реэкспортировать готовую продукцию или продавать ее на мексиканском рынке с некоторыми ограничениями. Иностранцам инвесторам разрешено владеть 100% акций предприятий, занятых такого рода деятельностью, хотя многие из них (свыше 40% всех предприятий) принадлежат мексиканскому капиталу.

Первоначально «макиладорас» могли быть размещены только в приграничной с США полосе территории и промышленной зоне Баха-Калифорния. Непосредственной целью программы было обеспечить занятость избыточной рабочей силы в приграничном районе и стимулировать развитие национального экспорта. Более отдаленная задача заключалась в привлечении американских и других зарубежных технологий в Мексику. Со временем программа эволюционировала таким образом, что «макиладорас» получили право размещаться в любом пункте страны.

Развитию этой программы содействовали льготы, которые были предоставлены «макиладорас» мексиканским правительством. Прежде всего, это таможенные льготы при импорте товаров на условиях временного ввоза. Но в случае продажи продукции на внутреннем рынке импортные пошлины должны взиматься.

«Макиладорас» пользуются правом осуществлять таможенное оформление импортного товара по упрощенной схеме. Помимо таможенных льгот, предприятия «макиладорас» пользуются различными финансовыми и кредитными привилегиями. В частности, они обладают правом на государственную поддержку в виде финансирования затрат на строительство, приобретение машин, оборудования, транспортных средств, а также на проведение маркетинговых исследований и рекламных компаний, подготовку бизнес-плана, приобретение технологий и «ноу-хау».

К числу налоговых льгот можно отнести следующее. «Макиладорас» имеют право на уменьшение налогооблагаемой базы на 10%. Они не являются плательщиками налога на добавленную стоимость как по импортным, так и по отечественным товарам, закупаемым ими для использования в процессе производства продукции. Они не платят НДС при экспорте своей продукции. В 2004 г. был отменен налог на заработную плату и подоходный налог. К числу льгот можно отнести упрощенный режим въездных виз при найме иностранных административных и технических работников, а также сокращение срока рассмотрения заявок компаний при переходе их на операции, характерные для «макиладорас», до 15 рабочих дней.

По числу зарегистрированных в зонах предприятий приоритет принадлежит отраслям легкой промышленности, в особенности текстильной и швейной. Высоким динамизмом отличаются предприятия, занятые производством автомобилей, электротехнической и электронной продукции. Традиционные отрасли легкой промышленности развиваются более низкими темпами (в 2—3 раза), чем эти передовые в технологическом отношении отрасли.

Предприятия электронной промышленности обладают наиболее сложной организацией производства и высокой степенью интегрированности, а производственные процессы — повышенной сложностью. Производительность на предприятиях электронной промышленности Мексики соперничает с производительностью их аналогов в развитых странах. В начале XXI в. Мексика превратилась в одного из крупнейших в мире экспортеров компьютерной техники, мониторов, цветных телевизоров, видео- и аудиоманитофонов. В частности, пятая часть всех телевизоров, продаваемых на мировых рынках, приходится на Мексику.

Активно действуют в зонах предприятия автомобильной промышленности, большая часть которых работает на базе узлов и деталей, поступающих из США и Канады, а в последние годы и из Японии. Практически все производство сосредоточено на предприятиях нескольких фирм: «Ниссан Мехикана», «Дженерал моторс», «Фольксваген», «Форд», «Крайслер». В последние годы началась сборка автомобилей высокого класса — «Мерседес», «Ауди» и «БМВ».

Сейчас в Мексике действует около 3 тыс. «макиладорас», которые расположены в 107 промышленных парках, разбросанных по всей стране. Каждый из 31 штата страны имеет свой «макиладорас».

«Макиладорас» вносят существенный вклад в социально-экономическое развитие Мексики. На предприятиях «макиладорас» создается 14% валового промышленного продукта страны и около 25% продукции обрабатывающей промышленности. На продукцию этих зон приходится около 50% всего экспорта. Опережающие темпы развития «макиладорас» обеспечивают общую динамику внешнеторгового оборота и положительно влияют на формирование положительного сальдо торгового баланса.

Особенно большой вклад вносят эти предприятия в решение проблемы занятости населения. Примерно 1 млн человек, или около 20% экономически активного населения страны, работают или косвенно связаны с деятельностью «макиладорас». И хотя экономическая нестабильность в мире в 2000—2002 гг., а также жесткая конкуренция со стороны Китая и других стран, производящих продукцию с меньшими издержками производства и выступающих в качестве экспортных платформ США, привели к закрытию 150 заводов в этих зонах, тем не менее последовавшие годы подъема и политика правительства, направленная на упрощение бюрократических процедур и отмену некоторых налогов, способствовали восстановлению потерянных рабочих мест.

В целом предприятия «макиладорас» стали для Мексики основным рычагом экономического роста. Их деятельность во многом способствует обеспечению высоких макроэкономических показателей, характеризующих мексиканскую экономику в последние годы.

Большое число ЭПЗ этого типа действует также в странах Карибского бассейна. Так, на Гаити первые сборочные предприятия, действовавшие в режиме ЭПЗ, появились в 1960-е гг., но резкий скачок в их развитии произошел лишь в середине 1970-х гг. Если в 1966 г. в стране насчитывалось всего 13 сборочных заводов, то в 1981 г. их было уже 154. Большинство этих заводов расположено в четырех промышленных парках около аэропорта Порт-о-Пренс.

Сборочные предприятия принадлежат в основном местному капиталу и производят одежду, текстиль, спортивный инвентарь, детские игрушки. На этих предприятиях разрешена деятельность профсоюзов, действует трудовое законодательство. Продукция, создаваемая в точечных зонах, способствует увеличению национального экспорта и служит важным источником получения валютных средств. Доля производимой в этих зонах одежды превышает половину объема национального экспорта одежды.

Весьма впечатляют успехи точечных зон в Коста-Рике, которые стали создаваться в стране в 1980-е гг. Сейчас в стране действует около 300 промышленных предприятий, на которых работает 34 тыс. человек. Большинство предприятий, получивших режим ЭПЗ, расположены в 13 промышленных парках страны. Небольшая часть предприятий, имеющих подобный режим, находится за пределами промышленных парков, однако производит примерно 2/3 всей экспортной продукции ЭПЗ.

Режим ЭПЗ был введен в Коста-Рике Законом № 7210 от 23 ноября 1990 г., в соответствии с которым иностранные компании, вкладывающие крупные инвестиции в экономику страны, получили следующие льготы:

- полное освобождение от импортных налогов и консульских сборов на сырье, включая нефть и нефтепродукты, машины, станки и оборудование;

- полное освобождение от импортных налогов и консульских сборов на местные товары и услуги;
- полное освобождение от налогов на доходы компаний, дивиденды и проценты на срок от 8 до 12 лет;
- полное освобождение от налогов на прибыль компаний, переводимую за границу;
- полное освобождение от муниципальных налогов на срок 10 лет (в отдельных районах).

Эти и другие меры способствовали тому, что иностранный капитал стал активно участвовать в работе зон: в 2002 г. его объем превысил 131 млн долл., что составило 33% объема прямых иностранных инвестиций в стране. Около 75% всех филиалов иностранных компаний, зарегистрированных в стране, действуют в зонах.

Деятельность иностранного капитала в зонах способствовала резкому изменению структуры экспорта, который сейчас представлен в основном продукцией электронной промышленности (микрочипами), медицинским оборудованием и в меньшей степени текстильными товарами. Объем экспортной торговли ЭПЗ за 5 лет увеличился в 8,5 раз и достиг в 1999 г. 3,5 млрд долл., что составило 42% всего экспорта Коста-Рики. Экономический спад в мировой экономике в 2000—2001 гг. несколько замедлил рост зонального экспорта, однако начиная с 2003 г. он вновь возобновился, перекрывая показатели предыдущих лет.

Широкое распространение в странах Латинской Америки получил другой тип экспортно-производственных зон, в которых льготы и стимулы предоставляются не отдельным предприятиям, а самой зоне. При этом, в отличие от большинства «точечных» зон, предварительное обустройство территории, равно как и строительство и эксплуатация основных объектов инфраструктуры, осуществляет принимающая страна в лице государства или местных частных компаний. Резиденты (компании и организации) ведут свою деятельность в ЭПЗ на правах арендатора. Именно так функционирует большинство ЭПЗ в Центральной и Южной Америке.

Лидером региона по количеству ЭПЗ является Доминиканская Республика, где создано и функционирует около 50 зон. Первая ЭПЗ в Ла-Романа возникла в 1969 г., когда их во всем мире было не более дюжины. Среди других зон выделяется ЭПЗ в Сан-Педро-де-Макорно (основана в 1973 г.), Сантьяго (1974) и Пуэрто-Плато (1983). По числу ЭПЗ Доминиканская Республика занимает четвертое место в мире.

Главное преимущество ЭПЗ в Доминиканской Республике — полное освобождение от налогов на 20 лет, отсутствие таможенных пошлин при экспорте и импорте промышленного оборудования, сырья и товаров. Это способствовало притоку иностранного капитала в зоны, на который приходится более четырех пятых от общего объема капитала, зарегистрированного в республике. В ЭПЗ действует свыше 500 компаний. В их числе такие крупные ТНК, как «Джонсон энд Джонсон»,

«Эббот Лэбораторис», «Бэкстер Биотек», «Сьекор» и др. Приблизительно половина компаний — производители тканей и одежды; остальные — изготовители электронных компонентов, медикаментов, драгоценностей и производители табачных изделий.

На предприятиях ЭПЗ занято свыше 175 тыс. человек, из них женщины составляют около 55,2%. Доля зон в общем экспорте Доминиканской Республики превышает 82%.

Ямайка является ведущей страной региона по производству экспортной продукции, значительная часть которой создается с помощью иностранного капитала, действующего в ЭПЗ страны. Иностранные компании, главным образом из США, Канады и Франции, сосредоточены в трех зонах страны, в которых занято свыше 6 тыс. человек. Свободная зона «Монтего-Бей» площадью в 450 тыс. кв. футов специализируется на производстве информационных технологий и обработке информации на базе крупного телепорта, имеющего наиболее конкурентоспособные в Центральной Америке международные каналы звуковой и электронной связи. Свободная зона Кингстона, расположенная в порту г. Кингстона, занимается производством медицинских препаратов, электроники, этанола, а также изготовлением верхней одежды. Свободная зона «Гармекс», расположенная в промышленном районе г. Кингстона, специализируется на изготовлении верхней одежды и обуви. Значительный интерес иностранные компании проявляют к отдельным предприятиям страны, действующим в режиме ЭПЗ.

ЭПЗ сыграли большую роль в привлечении иностранного капитала в Ямайку, по размерам которого страна занимает третье место в субрегионе (после Доминиканской Республики и Тринидада и Тобаго). Возрастает значение зон и в укреплении экспортного потенциала страны. В 2001 г. доля зонального экспорта составляла более 14% в общем экспорте страны. Важную роль зоны сыграли также в диверсификации структуры экспорта и повышении его технологического уровня.

Таким образом, ЭПЗ в странах Карибского бассейна, привлекая иностранный капитал, явились катализатором и стимулятором перестройки экономики субрегиона, способствовали созданию новых рабочих мест, росту производства и экспорта, вхождению региона в мировое хозяйство на более высоком технологическом уровне.

В отличие от других регионов развивающегося мира Латинская Америка нередко прибегает к созданию таких территориально-хозяйственных образований, которые представляют собой малоизвестную в мировой практике комбинацию зон свободной торговли и экспортно-производственных зон.

Так, в 1975 г. правительство Чили создало в г. Икеке (порт на тихоокеанском побережье страны) зону свободной торговли. Ее создание было обусловлено потребностью возрождения и экономического развития региона, в котором находятся города Икеке и Арика, —

района, который имеет для Чили важное военно-политическое и экономическое значение. Зона занимает территорию в 240 га. На ней расположены склады, навесы, площадки для автомобилей, демонстрационные залы, отделения банков, транспортные артерии и торговый центр. Вся территория зоны, за исключением торгового центра, огорожена, строго контролируется и охраняется. Территория зоны свободной торговли расположена рядом с портом Икеке, который принимает океанские суда. Город связан железнодорожной и автомобильными дорогами как с остальной частью Чили, так и с соседними странами — Перу, Боливией, Аргентиной и Бразилией.

В зону свободной торговли могут быть ввезены любые товары иностранного и чилийского производства, за исключением оружия и товаров, которые наносят ущерб морали, воспитанию, здоровью людей и животных или представляют угрозу общественной безопасности. Пользователи зоны получают право на освобождение от пошлин и налогов на владение земельными участками, на пользование такими услугами, как складирование товаров, компьютерное обслуживание операций по поступлению и вывозу товаров из зоны, на их охрану, внутризонную транспортировку и т.д. В 2003 г. льготными условиями зоны активно пользовалось около 2 тыс. компаний, как зарубежных, так и местных.

В сферу деятельности зоны входит также промышленный парк в г. Арика, расположенный в 200 км севернее Икеке, на границе с Перу. В промышленном парке площадью 130 га производятся изделия электронной, химической, текстильной и пищевой промышленности, предназначенные на экспорт. В парке действуют компании из Японии, Бразилии, Боливии и ряда других стран.

В настоящее время свободная зона в Икеке — динамично развивающийся район с хорошими перспективами на будущее. Об общих итогах функционирования зоны свидетельствуют следующие данные. За период 1975—2004 гг. население Икеке выросло более чем в 2,5 раза и достигло 210 тыс. человек, почти исчезла безработица. За этот же период число занятых в торговле и промышленности в двух городах возросло в шесть раз и составило более 16 тыс. человек (без учета тех, кто работает на транспорте, в портах обоих городов и туристическом комплексе Икеке). Зона поддерживает торговые отношения более чем с 90 странами мира. Подобные зоны созданы и функционируют также в Уругвае, Перу и других странах Южной Америки.

Большую известность странам Латинской Америки и Карибского бассейна придают действующие на их территории офшорные зоны и финансовые центры, специализирующиеся на предоставлении финансовых, банковских, коммерческих и других услуг. В настоящее время в регионе действует около 15 офшорных центров, бóльшая часть которых расположена в странах Карибского бассейна.

Основными центрами международного офшорного бизнеса в регионе (по состоянию на 1 октября 2004 г.) являются Антигуа и Барбу-

да, Содружество Багамских островов, Барбадос, Бермудские острова, Британские Виргинские острова, Республика Панама, Каймановы острова, Сент-Винсент и Гренадины, Федерация Сент-Китс и Невис.

Островные государства Карибского бассейна привлекают иностранный капитал в результате льготной налоговой политики и минимальной бюрократичности национального законодательства. Несмотря на свое островное положение, эти государства имеют развитую систему телекоммуникаций (почта, телефон, телекс) и воздушное сообщение с Северной Америкой и Европой. В них развита банковская инфраструктура, существует высокий уровень банковского регулирования, не взимается налог на прибыль.

Офшорные компании, которые регистрируются в странах Карибского бассейна, являются нерезидентами, процедура регистрации и управления этими компаниями значительно упрощена, управление компанией может осуществляться на основе анонимности при соблюдении полной конфиденциальности, требования к финансовой отчетности для офшорных компаний минимальные, компания освобождена (в большинстве случаев полностью) от всех местных налогов и выплачивает только ежегодный регистрационный сбор. Правда, эти офшорные центры в большинстве случаев исключены из сферы влияния международных налоговых соглашений об избежании двойного налогообложения. Таким образом, ряд офшорных центров в странах Карибского бассейна являются юрисдикциями с умеренными условиями налогообложения, а большинство из них — «налоговыми гаванями».

Единственный недостаток этих зон — их низкий престиж. Тем не менее здесь зарегистрировано немало солидных банков, инвестиционных фондов, страховых и других компаний. Так, в конце 1990-х гг. в Панаме было зарегистрировано 337 тыс. офшорных компаний, на Британских Виргинских островах — 208 тыс., на Багамах — 50 тыс., на Каймановых островах — около 39 тыс., в Нидерландских Антилах — 22,5 тыс., на Барбадосе — около 13 тыс. В этих центрах действует более 2 тыс. коммерческих банков. Около одной пятой всего объема мировых валютных операций проходит через офшорные центры стран Латинской Америки и Карибского бассейна.

Несмотря на то что законодательство этих стран в общих чертах одинаково, у каждой зоны есть своя специализация. Панама давно известна как страна, предоставляющая льготные условия для регистрации морских судов, Бермудские острова — как финансовый центр, Британские Виргинские острова — как центр международных коммерческих операций. Рассмотрим некоторые офшорные центры региона.

Багамы (Багамское сообщество) — традиционная и широко известная безналоговая офшорная зона, относящаяся к «налоговым гаваням». Эта юрисдикция полностью исключает из расчета налогооблагаемой базы налог на прибыль зарегистрированных компаний и имеет благоприятное валютно-финансовое законодательство.

Основная форма компаний, регистрируемая на Багамах, — международная коммерческая компания, которая во многом напоминает акционерное общество. Международная коммерческая компания, функционируя в офшорном режиме, ведет коммерческую деятельность вне территории своей регистрации и только с иностранными гражданами и компаниями для этой юрисдикции. Компания пользуется следующими льготами:

- полное освобождение от всех местных налогов;
- отсутствие требований по предоставлению административной и бухгалтерской информации, ежегодного финансового отчета и аудита;
- полная конфиденциальность и анонимность владельцев компании достигается выпуском акций на предъявителя без указания номинала; возможность доступа к журналам регистрации существует только для зарегистрированных акционеров или по решению суда;
- компании обеспечена максимальная безопасность капиталовложений, включая смену юридического адреса; возможность перевода капиталовложений в другую страну, а также слияния и поглощения другой компанией;
- допускается наличие одного акционера, совещание совета директоров и ежегодное собрание акционеров необязательны и могут проводиться вне юрисдикции регистрации компании;
- финансовая документация может храниться в любой стране;
- сроки регистрации компании составляют от трех до пяти дней, ее стоимость — примерно 2 тыс. долл., а ежегодные сборы не превышают 5 тыс. долл.

На Багамах зарегистрировано свыше 9 тыс. компаний.

Во второй половине 1990-х гг. — начале сегодняшнего столетия наиболее быстро развивалась офшорная зона на *Британских Виргинских островах*, которая является лидером среди мировых офшорных центров. Зона, расположенная на островах на востоке Карибского моря, имеет хорошие коммуникации, прямую воздушную связь с США, а также другие воздушные линии. Законодательство этой популярной безналоговой зоны похоже на то, которое действует на Багамах. Даже типовое название офшорных фирм то же — международная коммерческая компания. Однако это не офшорная зона в ее классическом понимании. Ее достоинство связано с благоприятной системой налоговых соглашений, условиями работы официальных представительств и другими льготами, предоставляемыми зарегистрированным в ней компаниям. В этом офшорном центре взимается небольшой налог на прибыль. Компании, зарегистрированные в зоне, используются как транзитные для внутрифирменных (трансфертных) переводов капиталов. В качестве конечного пункта такого трансферта в большинстве случаев выступают офшорные компании в классических «налоговых гаванях».

В зоне происходит быстрый рост офшорных компаний. В 1988 г. там было зарегистрировано 7,1 тыс. компаний, в 1991 г. — 15,6 тыс., а в 1996 г. — уже 43 тыс. новых международных коммерческих компаний. Доходы от офшорного бизнеса и туризма формируют подавляющую часть бюджета страны.

Крупным офшорным центром является *Панама* — независимая страна в Центральной Америке, пользующаяся большой популярностью у судовладельцев. Панама — один из крупнейших в мире торговцев национальным флагом, предоставляющая льготные условия для регистрации морских судов. По количеству зарегистрированных судов (свыше 13 тыс.) страна до сих пор занимает первое место в мире. В регистр судов Панамы могут быть занесены суда, длина которых составляет 20 м и более, а водоизмещение — по крайней мере 50 т. В соответствии с международной практикой это минимальные требования к размерам и тоннажу судов.

Наибольшую привлекательность панамского судового регистра обуславливают два фактора:

- возможность двойной регистрации;
- отсутствие налогов на доходы и имущество, за исключением регистрационных и ежегодных стандартных налогов и сборов по минимальным ставкам.

Хорошая инфраструктура, высокий уровень банковского регулирования, отсутствие налога на прибыль делают эту юрисдикцию довольно привлекательной и для офшорных компаний. Ежегодно там регистрируются 8—10 тыс. компаний. Накопленные в Панаме зарубежные банковские депозиты по своим размерам значительно превосходят основные макроэкономические показатели страны пребывания и существенно превосходят обычные потребности национальной экономики в банковской обслуживании. По количеству зарегистрированных в год офшорных компаний, их приросту за последние годы, а также общему количеству этих компаний в реестре государства Панама в начале текущего столетия занимала третье место среди мировых офшорных юрисдикций.

Латинская Америка — это регион, где впервые в мире были созданы комплексные СЭЗ. Эти зоны призваны решать широкий круг задач общеэкономического и регионального развития: образование полюсов и центров роста, развитие слабо освоенных территорий, индустриализация приграничных районов, имеющих геополитическое значение.

В отличие от рассмотренных выше моделей СЭЗ, они характеризуются не только большим территориальным охватом и широким кругом выполняемых функций, но и системой управления, а также набором льгот и стимулов для потенциальных инвесторов.

На территории Латинской Америки имеется несколько зональных структур подобного вида, каждая из которых по-своему уникальна. К ним относятся свободная зона «Манаус» (Бразилия), национальная территория «Огненная Земля» и острова Южной Атлантики (Аргентина).

Свободная экономическая зона «Манаус» находится около одноименного порта, расположенного в среднем течении реки Амазонка при впадении в нее Риу-Негру. Ее площадь составляет 3,6 млн км². Зона — уникальное хозяйственно-территориальное образование, не имеющее аналогов в мировой практике. Она призвана способствовать созданию полюса экономического развития в географическом центре Амазонии, увеличению промышленного производства посредством использования различных льгот. За период с 1957 (официальный год учреждения зоны) по 1992 г. на территории свободной зоны «Манаус» было создано четыре зональные структуры различного функционального типа.

На первом этапе (1957—1967 гг.) на участке территории в 10 тыс. км² был введен режим льготного налогообложения для всех промышленных предприятий. Затем в 1967 г. в рамках этой «подзоны» был создан так называемый Промышленный округ — аналог импортозамещающей производственной зоны с особым таможенным режимом. На третьем этапе на отдельном участке территории возникла универсальная по своей модели свободная сельскохозяйственная зона (площадь 6 тыс. км²), где осуществляется продажа земли по льготным ценам и предоставляются иные льготы. Наконец, в 1992 г. на территории зоны был образован Международный торговый центр — сочетание зоны свободной торговли с функциями дистрибьюторского центра по всей Амазонии.

В свободной зоне «Манаус» действует режим беспошлинного ввоза и вывоза практически всех товаров. Расположенные в зоне промышленные предприятия освобождены от налогов на прибыль корпораций и коммунальных услуг; для большинства компаний снижен налог с оборота на промышленные товары, достигающий в Бразилии значительных размеров. В зоне осуществляется льготное кредитование затрат на закупку сырья, полуфабрикатов и материалов для тех предприятий, которые берут обязательство по увеличению экспорта. Кроме того, предусматривается специальная премия в размере 30% от суммы, представляющей собой разницу между стоимостью экспортируемых промышленных изделий и стоимостью ввезенных для производства на территории СЭЗ оборудования и материалов. Государство также выделило большие средства на обустройство зоны, которые в начале 2000-х гг. превысили 16 млрд долл.

В свободной зоне «Манаус» образовано и действует более 650 крупных промышленных предприятий, представляющих около 30 отраслей обрабатывающей промышленности, в том числе электронику, производство электроприборов бытового назначения, мотоциклов и велосипедов, химических товаров, мебели, текстильных товаров, одежды, обуви, часов и т.д. Крупнейшие из них принадлежат иностранному капиталу или являются филиалами крупных национальных компаний.

Приток капитала, привлекаемый налоговыми и финансовыми льготами, способствовал превращению зоны «Манаус» в крупный торго-

во-финансовый и промышленный центр в западной части Амазонии. На предприятиях зоны работает более 300 тыс. человек. Более 90% производимой в зоне продукции реализуется на внутреннем рынке страны. По уровню промышленного потенциала этот ранее отсталый район вышел на третье место в стране после Сан-Паулу и Рио-де-Жанейро. Кроме того, он стал одним из крупнейших в Бразилии дистрибьюторских центров электронных и электротехнических изделий, производимых на юго-востоке страны.

По мере развития экономического потенциала и необходимости решения крупных социально-экономических проблем другие страны Латинской Америки также прибегают к созданию разновидностей комплексных зон. В феврале 2003 г. президент Доминиканской Республики объявил о строительстве крупнейшей в стране зоны свободной торговли на морском побережье в провинции Монте-Кристи (на северо-западе страны). Зона площадью в 30 км² будет включать в себя необходимую инфраструктуру — морской порт, обслуживающий грузовые и контейнерные перевозки, аэропорт, гостиницу на 10 тыс. номеров, электростанцию, коммунальные службы, автомагистрали, а также экспортно-производственную зону и экологический парк. Зона будет крупнейшим в стране проектом, осуществленным иностранным капиталом в составе консорциума компаний из ОАЭ, США и Франции (4,1 млрд долл.). Управление зоной будет осуществляться компанией из эмирата Дубай (ОАЭ).

Иностранные компании уже приступили к реализации проекта, выделив на эти цели в 2002 г. первый взнос в размере 1,7 млрд долл.

Таким образом, опыт стран Латинской Америки и Карибского бассейна свидетельствует, что регион одним из первых в развивающемся мире приступил к организации свободных экономических зон. В настоящее время здесь созданы и функционируют практически все основные типы СЭЗ. Специфика политики регионального зонирования состоит в том, что Латинская Америка была пионером в создании отдельных видов СЭЗ (офшорные и комплексные зоны) и до настоящего времени успешно экспериментируют с созданием их новых типов. Существующие СЭЗ оказывают воздействие на многие стороны хозяйственной жизни стран региона, способствуя улучшению их макроэкономических показателей и более глубокой интеграции в мировую экономику.

5.4. Особенности функционирования СЭЗ в странах Африки

Африка, включающая 55 суверенных государств и занимающая второе место среди крупных регионов мира по площади и населению (более 780 млн человек), находится на одном из последних мест по производству ВВП. Все государства Африки, за исключением ЮАР, относятся к группе развивающихся стран, причем большинство из них (33) принадлежат к подгруппе наименее развитых стран.

В последние десятилетия на Африканском континенте наметились некоторые положительные сдвиги в экономике отдельных стран: возросли темпы экономического роста, в 27 странах темпы экономического роста стали опережать темпы роста населения, обозначился ускоренный рост промышленности. Это объясняется политикой реформ, проводимой в странах континента, которая направлена на либерализацию хозяйственной деятельности, отказ от активного государственного вмешательства в экономику, на развитие и совершенствование рыночных отношений, усиление частного сектора в ведущих отраслях народного хозяйства.

Определенные надежды, связанные с ростом промышленного производства, внешнеторговых операций, валютных поступлений, занятости населения, возлагались на свободные экономические зоны. Однако эти территориально-хозяйственные образования не получили широкого распространения в странах Африки из-за недостатка средств, неразвитости инфраструктуры, коррумпированности государственного сектора, внутренней политической нестабильности, межгосударственных конфликтов.

В странах континента создано и функционирует около 60 СЭЗ. В основном это экспортно-производственные зоны (ЭПЗ), в которых занято более 230 тыс. человек (табл. 5.3).

Таблица 5.3. Экспортно-производственные зоны в Африке

<i>Страна</i>	<i>Тип зоны</i>	<i>Кол-во занятых</i>	<i>Специализация зоны</i>	<i>Основные страны-инвесторы</i>
Гана	6 ЭПЗ	3 тыс.	Продовольствие	Великобритания, США, Япония
Египет	11 ЭПЗ	67 тыс.	Одежда, кожа	США, Германия, Франция
Зимбабве	7 ЭПЗ	6 тыс.	Продовольствие	Великобритания, Япония
Кения	15 ЭПЗ	3 тыс.	Одежда	Великобритания, Япония, США
Кот-д'Ивуар	1 ЭПЗ		Одежда	Франция, Германия
Маврикий	1 ЭПЗ	82 тыс.	Одежда	Маврикий, Гонконг
Мадагаскар	1 ЭПЗ	25 тыс.	Одежда, текстиль	Италия, Мадагаскар
Намибия	3 ЭПЗ		Одежда, кожа	Великобритания, ЮАР
Сенегал	1 ЭПЗ		Одежда	Франция, Сенегал
Того	1 ЭПЗ	10 тыс.	Одежда	Того, Франция
Тунис	2 ЭПЗ	30 тыс.	Одежда, текстиль	Тунис, Франция

Наиболее эффективно действующими СЭЗ являются зоны, расположенные в странах Северной Африки — Тунисе и Египте, а также на о. Маврикий.

Географическое положение *Туниса*, расположенного на стыке восточного и западного Средиземноморья, всего в 140 км от Европы (через Сицилийский залив), имеет стратегически важное значение. Близость к Европе, роль страны на Африканском континенте в целом и в арабском мире в частности делают Тунис крайне привлекательным местом для инвестирования и ведения бизнеса. Наличие береговой линии протяженностью 1300 км, несомненно, в какой-то мере предопределило историческую тенденцию открытости страны по отношению к внешнему миру, лежащую в основе ее внешней и внутренней политики.

Не дожидаясь создания зоны свободной торговли между Тунисом и странами ЕС и желая более полно реализовать задачи привлечения прямых иностранных инвестиций, увеличения экспортной валютной выручки и эффективного использования имеющихся ресурсов, Тунис объявил о создании свободных экономических зон. Пока их только две. Одна в Бизерте, крупном международном порту, находящемся буквально в нескольких километрах от столицы страны, и вторая в Зарзисе, расположенном на самом юге, близ острова Джерба. В этих зонах занято свыше 30 тыс. человек. Особые надежды руководство Туниса возлагает на СЭЗ в Бизерте, получившую статус свободной экономической зоны только в 1995 г., но уже претендующую на место «французского Гибралтара» в Северной Африке.

Свободные экономические зоны в стране создаются на государственных и муниципальных землях и используются в целях частного предпринимательства. На их территории, которая должна иметь четко очерченные границы, может находиться морской порт или аэропорт.

Условия создания и управления СЭЗ, а также налоговые льготы, предлагаемые там инвесторам, определяются Законом о свободных экономических зонах в Тунисе. На свободные зоны не распространяется обычное законодательство.

Согласно учрежденной Законом схеме инвестировать в свободные экономические зоны могут физические и юридические лица, резиденты и нерезиденты. Ощутимое преимущество здесь также получают те инвесторы, которые вкладывают деньги в производство экспортных товаров и услуг. Инвестиции в иностранной валюте или конвертируемом динаре осуществляются без всяких ограничений.

Льготы по управлению СЭЗ могут быть предоставлены любому физическому или юридическому лицу, зарегистрированному в соглашении в качестве менеджера. Соглашение заключается между менеджером и министром национальной экономики и подлежит утверждению со стороны Национального комитета по инвестициям. К согла-

шению в обязательном порядке прилагается так называемый Меморандум обязательств, определяющий условия, на которых будут осуществляться управление СЭЗ и виды ее будущей деятельности. Он также определяет меру ответственности менеджера зоны.

В Меморандуме указываются запрещенные национальным и международным законодательством виды деятельности, в число которых входят обеспечение безопасности страны, здравоохранение, а также производство сельскохозяйственной продукции. Под запретом также находится и та деятельность, которая может принести ущерб экономическому потенциалу Туниса или представляет угрозу охране окружающей среды.

Согласно Закону к соглашению и Меморандуму должен быть приложен Устав, определяющий взаимоотношения между менеджером и лицами, осуществляющими конкретную практическую деятельность на территории зоны.

СЭЗ Туниса предоставлены различные льготы. Предприниматели и компании, ведущие деятельность на территории свободных экономических зон в области создания инфраструктуры, освобождаются от подоходного налога и налога с доходов корпораций, а также от всех таможенных пошлин и сборов.

Корпорации тем не менее должны отдавать определенную «дань уважения» стране в виде:

- сборов и налогов на владение и эксплуатацию частных легковых автомобилей;
- единого компенсационного дорожного налога;
- санитарного налога;
- взносов и вкладов в существующую программу обязательного социального страхования в случае, если служащие-нерезиденты не отказываются от тунисской системы страхования, в противном случае ни на служащих, ни на работодателей подобные выплаты не распространяются.

Компании, которые инвестируют всю или часть своей прибыли внутри своих компаний, на территории зоны могут пользоваться налоговыми льготами в случае, если:

- реинвестированная прибыль переводится на «особый инвестиционный счет» и интегрируется в капитал компании до истечения срока подачи окончательной формы налоговой декларации;
- объявленная программа реинвестирования связана с возвратом налога на прибыль корпораций;
- по крайней мере в течение одного года после эффективного начала производства не фигурируют пункты о переводе активов, связанных с вышеупомянутыми инвестициями;
- в течение 5 лет после начала производства не происходит снижения объемов капиталовложений, за исключением случаев, связанных с желанием избежать возможных потерь.

Иностранный персонал, имеющий нерезидентский статус на момент приема на работу, имеет следующие льготы:

- 20%-ную компенсацию за найм квартиры, если служащие не подают заявления о применении к ним положения общего законодательства;
- отсрочка выплаты сборов и налогов на импортные вещи, предназначенные для личного пользования, и на один легковой автомобиль для каждого служащего.

Лица, осуществляющие в СЭЗ практическую деятельность, могут иметь статус резидентов или нерезидентов, но они должны твердо придерживаться правил валютного контроля, принятых в Тунисе. Юридические лица, действующие в СЭЗ, могут избрать себе статус нерезидентов в том случае, если не менее 60% их капитала находится во владении нерезидентов Туниса или иностранцев, импортирующих иностранную валюту. Резиденты могут подписаться на акции вышеупомянутых лиц, сделав взнос в валюте, конвертируемой в динары.

Юридические лица, чей зарегистрированный офис находится за рубежом, считаются нерезидентами. Финансирование дочерних компаний осуществляется через импорт иностранной валюты. Нерезиденты, инвестирующие в СЭЗ через импорт иностранной валюты, получают гарантии перевода инвестиционного капитала и дохода от него. Они, однако, должны осуществлять все выплаты за товары и услуги, приобретенные на территории Туниса, сборы и налоги на дивиденды, распределяемые между акционерами-резидентами через офшорные счета в иностранной валюте или счета в конвертируемом динаре.

Разнообразные льготы, развитая инфраструктура, политическая стабильность способствовали притоку в зоны не только местного, но и иностранного капитала. Деятельность СЭЗ вносит вклад в социально-экономическое развитие Туниса, способствуя росту внешней торговли страны, увеличению валютной выручки и созданию новых рабочих мест.

Египет — одно из наиболее развитых и густонаселенных (70 млн человек) государств арабского мира — активно развивает внешнеэкономические связи. Доля внешней торговли страны в национальном ВВП уже в середине 1990-х гг. достигала 61%, что превышает общеевропейский уровень.

Столь высокий уровень вовлеченности Египта в международную торговлю не случаен. Египет — одно из первых государств на Арабском Востоке, которое осознало необходимость проведения широкомасштабных либеральных экономических реформ, направленных на создание благоприятных условий для активного развития внешнеэкономических связей. Такая задача была поставлена уже в 1970-е гг., когда под руководством президента Садата стала проводиться политика реформ, получившая название «открытых дверей» («инфитах»).

На современном этапе развития активизация внешнеэкономических связей по-прежнему является одним из приоритетных направлений в системе преобразований и реформ, проводимых в Египте. Важной составляющей этих реформ является активное привлечение в страну иностранного капитала на базе создания благоприятного инвестиционного климата.

Одним из средств привлечения в Египет иностранного капитала являются ЭПЗ, которые стали создаваться в стране в конце 1980-х — начале 1990-х гг. Сейчас в стране насчитывается 11 ЭПЗ, расположенных в различных регионах Египта, в которых занято 67 тыс. человек.

Деятельность египетских ЭПЗ регулируется положениями постоянно совершенствуемого Закона об иностранных инвестициях и экспортно-производственных зонах. В настоящее время действует Закон № 8 от 1997 г., в соответствии с которым в зонах введены льготы для иностранного капитала. Основные льготы предусматривают отмену налога на прибыль корпораций, а также отмену экспортных и импортных пошлин. Кроме того, в зонах ограничена деятельность профсоюзных организаций и местных законов о трудовых отношениях. Немаловажную роль для иностранного капитала играет устойчивая внутривластная ситуация и макроэкономическая стабилизация.

Льготы, предоставленные иностранному капиталу, способствовали его активному притоку в зоны. В 2000 г. в ЭПЗ действовало 581 предприятие с иностранным капиталом. Объем иностранных инвестиций в зоны составил 26,4 млрд егип. ф. При этом только за два года (с 1998 по 2000 г.) численность иностранных и совместных предприятий, функционирующих в египетских зонах, выросла на 23%. Наиболее крупными иностранными инвесторами в зонах являются США, Германия, Франция, Швейцария, Италия и Великобритания. Даже менее крупные фирмы из Дании, Люксембурга, Голландии, Бельгии, Индии, Турции и других стран находят свою нишу на инвестиционном рынке Египта. Основная специализация зон — одежда, кожа и кожаные изделия, текстиль, табачные изделия.

Крупнейшие зоны расположены вблизи городов 10 Рамадана и 6 Октября. В настоящее время в АРЕ реализуются два проекта по сооружению экспортно-производственных зон на побережье Средиземного моря около города Порт-Саид и на побережье Суэцкого залива, недалеко от населенного пункта Айн-Сохна. Основная цель их создания — уменьшение безработицы, развитие промышленного производства и экономически отсталых районов страны.

Экспортно-производственные зоны созданы и действуют также в ряде стран Африки южнее Сахары: Кения (15 зон), Зимбабве (7 зон), Гана (6 зон), Намибия (3 зоны). По одной ЭПЗ зарегистрировано в Береге Слоновой Кости, Нигерии, Сенегале, Того и Мадагаскаре. На острове Маврикий статус ЭПЗ имеет около 20 промышленных предприятий.

Все ЭПЗ в этой части Африки созданы с целью увеличения валютных поступлений, числа занятых и конкурентоспособности экспортной продукции. В некоторых из них, например на Маврикии, до 20% произведенной продукции разрешается продавать на внутреннем рынке. В ЭПЗ занята малоквалифицированная рабочая сила, в основном женщины, получающие невысокую заработную плату. Правительства стран, в которых размещены зоны, как правило, выделяют незначительные средства для переподготовки рабочей силы, нередко ограничивают или запрещают деятельность профсоюзов и отменяют действие национального законодательства, регулирующего трудовые отношения, на территории этих зон. В результате деятельность многих зон не отличается эффективностью, они с трудом выполняют возложенные на них задачи.

Так, в *Кении* — государстве Экваториальной Африки с населением более 30 млн человек — создано и функционирует самое большое в Африке количество ЭПЗ — 15. В зонах введены «налоговые каникулы» на прибыли компаний сроком на 10 лет и отменены импортные пошлины. Чтобы привлечь иностранный капитал, правительство Кении отменило на территории зон действие основных законодательных актов, регулирующих трудовые отношения в стране.

И тем не менее зоны не выполнили свою задачу по привлечению большого количества инвестиций, а расходы на обустройство зон значительно превысили результаты их социально-экономической деятельности. Такое положение дел объясняется тем, что для привлечения иностранного капитала предоставления одних льгот и стимулов явно недостаточно. Значительные трудности для капитала представляли неадекватная инфраструктура в Кении, недостаточная емкость региональной группировки «Общий рынок стран Восточной и Южной Африки», преобладание в финансовых расчетах местной валюты и высокий уровень коррупции. Все это привело к меньшему, чем ожидалось, росту экспортной продукции кенийскими ЭПЗ. Следует, однако, отметить, что в результате принятых правительством Кении соответствующих мер в 2001 г. эффективность зон стала возрастать.

Определенные перспективы имеет экспортно-производственная зона «Онне-Икпокири» в *Нигерии*. Это государственное территориально-хозяйственное образование специализируется на выпуске и экспорте одежды, текстильных изделий и других товаров. Благодаря предоставлению ряда льгот норма прибыли на иностранных предприятиях в зоне значительно выше, чем по стране в целом. Отношение людей к работе в зоне не идет ни в какое сравнение с отношением к работе людей, занятых на других государственных предприятиях, что способствует повышению производительности труда на зональных предприятиях. В целом, если судить по таким показателям, как уровень активности, возможности трудоустройства, общее хозяйственное раз-

витие, то результаты функционирования зоны являются обнадеживающими, а ее эффективность превышает произведенные в ней затраты.

В то же время в нескольких африканских странах ЭПЗ работают весьма эффективно. Среди них выделяется Республика Маврикий — островное государство, расположенное в юго-восточной части Индийского океана на расстоянии 800 км от Мадагаскара. На острове Маврикий действует около двух десятков промышленных предприятий, которые пользуются режимом ЭПЗ. Для привлечения иностранного и местного капитала действуют огромные льготы: «налоговые каникулы» на прибыли компаний сроком от 10 до 20 лет, отмена таможенных пошлин на импорт сырья и оборудования и экспорт готовых изделий, свободный вывоз не только доходов, но и основного капитала, льготные тарифы на потребляемую электроэнергию и аренду производственных помещений. Кроме того, в ЭПЗ трудовое законодательство страны применяется весьма выборочно, а профсоюзы отсутствуют. В ЭПЗ, которые специализируются в основном на пошиве одежды, действует местный капитал и капитал из Гонконга (Китай).

ЭПЗ Маврикия вносят существенный вклад в экономическое развитие страны. В них занято 82 тыс. человек, больше, чем в зонах любой африканской страны. Эти зоны способствуют росту национального экспорта. Экспорт одежды, произведенной на предприятиях ЭПЗ, обеспечивает 77% всего экспорта Маврикия — самый высокий показатель по зонам континента.

Наряду с экспортно-производственными зонами, в Африке постепенно расширяется сеть офшорных центров, которые расположены в Либерии, Маврикии, на острове Мадейра и Канарских островах.

Либерия является крупным офшорным центром на континенте. Первоначально эта зона рассматривалась как офшор с исключительной специализацией на регистрации судов, используемых в международных перевозках.

В соответствии с Законом о мореплавании либерийский флаг может быть использован любой «либерийской нерезидентной компанией» и либерийским иностранным предприятием в сфере судоходства. Иностранное судоходное предприятие может быть зарегистрировано Министерством иностранных дел Либерии. На основании такой регистрации иностранное (нелиберийское) предприятие вправе выступать в качестве владельца судна под либерийским флагом. При регистрации предприятия уплачивается взнос в размере 1525 долл. Ежегодный сбор составляет 500 долл. Дешевизна и простота регистрации судовладельческих предприятий, необременительность регистрационных процедур, высокие требования к конфиденциальности информации способствовали тому, что Либерия остается мировым лидером по общему тоннажу зарегистрированных судов.

Последние десятилетия спектр услуг и налоговых преимуществ Либерии постоянно расширялся, и страна вошла в число ведущих многоцелевых офшорных центров. Помимо регистрации судов, офшорные компании Либерии широко используются для международного управления активами, налогового планирования для физических лиц, а также в схемах международной торговли.

Расширению сфер деятельности способствовали различные льготы, действующие в зоне. В соответствии с законодательством Либерии зарегистрированные в стране корпорации не подлежат обложению подоходным налогом при одновременном соблюдении двух условий:

- если не менее 75% уставного капитала прямо или косвенно принадлежат нерезидентам;
- если доход корпорации получен из источников за пределами Либерии.

Кроме того, для компаний-нерезидентов отсутствует необходимость раскрытия имен реальных владельцев, акционеров, директоров, не требуется предоставление ежегодных отчетов о деятельности компании, для офшорных компаний нет необходимости иметь зарегистрированный офис в стране.

Дополнительную привлекательность Либерии придают такие факторы, как отсутствие каких-либо валютных ограничений на деятельность нерезидентов, жесткие требования к сохранению конфиденциальности, хождение американского доллара наравне с либерийским.

Ежегодно в офшорном центре регистрируется 10—12 тыс. компаний, а всего в регистр зоны внесено 337 тыс. компаний.

Другим офшорным центром, созданным относительно недавно, но имеющим значительный потенциал роста, является *Республика Маврикий*. Это островное государство, расположенное на пересечении торговых путей, связывающих Европу, страны Африки и Юго-Восточной Азии, а также Индию, стало выполнять функции офшорного центра с 1992 г. Экономическое положение в стране довольно благополучное. Маврикий придерживается преимущественно рыночных методов хозяйствования, на острове развита банковская система, а также финансовая сфера. По уровню технологической оснащенности телекоммуникационными сетями и доступу в Интернет, способствующих развитию финансовых услуг, Маврикий занимает одно из первых мест среди стран Африки и Южной Азии.

Базовым нормативным актом для формирования офшора на острове стал принятый в 1992 г. Закон об офшорной деятельности на Маврикий, тогда же был учрежден правительственный орган — Управление по деловой активности в маврикийском офшоре. Им была разработана система законодательных актов, регулирующих деятельность офшорных компаний и банков, благодаря чему Маврикий по

уровню развития данного законодательства можно сравнить с такими признанными офшорными центрами, как Мальта и Багамы.

На Маврикии регистрируются различные типы компаний, но главными среди них являются международные компании, для которых предусмотрены более льготные условия, чем для прочих компаний. Международную компанию можно зарегистрировать в течение одного рабочего дня, однако для нее обязательно наличие зарегистрированного на острове офиса с почтовым адресом.

В 2000 г. появилось существенное новшество в корпоративном законодательстве Маврикия: вступил в силу Закон о «сотовых» компаниях, своеобразие которых заключается в том, что их уставный капитал разделен на доли, т.е. «соты», каждая из которых защищена от возможных требований кредиторов к другим сегментированным долям капитала. Поэтому риски банкротств и ответственности в таких компаниях сильно разграничены, их активы не смешиваются, и директора «сотовой» компании обязаны вести дела каждой ячейки отдельно.

Другая сфера деятельности офшорного центра — регистрация сухоходных компаний в маврикийском открытом судовом регистре. На Маврикии офшорные сухоходные компании свободны от валютного контроля в портах приписки их судов. Зарегистрированные в республике нерезидентные сухоходные компании освобождаются от всех местных налогов, если они получают доходы от фрахта за пределами страны регистрации. Вместо этого они платят умеренные регистрационный и годовой сборы в зависимости от водоизмещения и назначения судов. Регистрируемые суда должны быть не старше 15 лет и соответствовать классификации, утвержденной директором по судостроительству. Временная регистрация производится на срок 6 месяцев, постоянная — на год с последующим продлением.

В офшорном центре осуществляется также страховая деятельность. Офшорные страховые компании могут быть учреждены как самостоятельные организации в соответствии с Законом о компаниях 1984 г. или как филиалы других компаний. Регистрационный взнос составляет 500 долл., а ежегодная пошлина — 1,5 тыс. долл.

Отличительной особенностью офшорного центра Маврикий является его преимущественная ориентация на создание инвестиционных фондов для работы с индийскими акциями и прочими ценными бумагами Индии. По оценкам, через Маврикий в Индию ежегодно инвестируется (в основном странами Юго-Восточной Азии) несколько миллиардов долларов, что составляет значительную долю прямых зарубежных инвестиций в эту страну. Таким образом, островное государство Маврикий играет значительную роль в капиталовложениях в экономику Индии.

В последнее время Маврикий стремится диверсифицировать направленность финансовых потоков в целях ослабления их ориента-

ции на индийский рынок и расширения связей с рынками африканских стран, а также стран Ближнего и Среднего Востока. Основные инвестиционные фонды проявляют большую заинтересованность в выходе на рынки стран Персидского залива, а также Пакистана и Бангладеш.

Конкурентоспособность офшорного центра возрастает в связи с низкой платой за предоставление услуг по регистрации и содержанию компаний. Так, стоимость регистрации компании, включая оплату за первый год, составляет 1990 долл., ежегодная плата за освобождение от налогов со второго года — 150 долл., сроки регистрации компании — до 7 дней. Стоимость предоставляемых офшорных услуг на Маврикий значительно ниже, чем в известных европейских юрисдикциях — на островах Мэн и Кипр. По количеству офшорных компаний Маврикий входит в первую десятку офшорных центров в развивающемся мире.

Офшорный бизнес — важнейшая часть экономической системы Маврикия. Он влияет на показатели экономического роста страны. В конце 1990-х гг. доля офшорного сектора в ВВП Маврикия составляла 24%. Можно сказать, что, развивая офшорный бизнес, это малое островное государство нашло свою нишу в мировой экономике, обеспечивая ему стабильные доходы.

Таким образом, страны Африки по количеству созданных СЭЗ занимают последнее место среди других регионов развивающегося мира. На континенте функционируют главным образом экспортно-производственные и офшорные зоны, многие из которых малоэффективны. И в то же время в связи с мерами, предпринимаемыми правительствами стран Африки, эффективность некоторых зон постепенно возрастает, а ряд СЭЗ, в частности в Египте, Либерии, Тунисе и Республике Маврикий, действуют весьма успешно, о чем свидетельствует их возрастающий авторитет на континенте и в мирохозяйственных связях.

ПРАКТИКА СОЗДАНИЯ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В КИТАЕ И ВЬЕТНАМЕ

6.1. Опыт Китая в сфере создания и функционирования СЭЗ

Социально-экономические реформы в Китае, направленные на создание своеобразной социально-экономической системы конвергентного типа, сочетающей элементы рыночной и плановой экономики, начались в 1978 г., т.е. существенно раньше, чем в других социалистических странах с директивным плановым хозяйством. Они дали столь сильный толчок экономическому развитию Китая в течение длительного времени, что это повлекло существенные изменения в геополитической расстановке сил во всем мире.

Успех китайских экономических реформ во многом связан с особенностями избранной тактики — постепенным осуществлением реформ, синхронностью экономических и политических преобразований, умелым идеологическим их обеспечением. В этом смысле позитивные наработки китайского опыта имеют универсальное значение. В то же время необходимо учитывать качественные отличия китайской экономики от экономик большинства европейских постсоциалистических стран. Незавершенный характер индустриализации сделал возможным в КНР формирование негосударственных укладов экономики не на базе государственного сектора, а наряду с ним. Во многом за счет этого в КНР в последние десятилетия были достигнуты высокие темпы экономического роста.

Характерной чертой преобразований в Китае является тесная взаимосвязь внутренних экономических реформ и мер по активизации внешнеэкономических связей. Процесс либерализации внешнеторгового и инвестиционного режимов носит постепенный характер. Происходят изменения в режиме валютного регулирования. Привлечение иностранного капитала в китайскую экономику многовариантно: наряду с использованием разных организационных форм совместных предприятий широкое распространение получила практика создания разнообразных типов свободных экономических зон.

Создание СЭЗ было инициировано ЦК КПК в середине 1979 г. При этом официально им придавался статус реального механизма

проведения открытой внешнеэкономической политики, рассчитанной на активное развертывание научно-технического сотрудничества, производственной кооперации и привлечение иностранных инвестиций.

По замыслу создателей свободные экономические зоны должны были стать «открытыми окнами во внешний мир». Предполагалось, что через них в страну будут поступать управленческий опыт, капиталы, передовая технология, знания, которые после адаптации в зонах смогут использоваться по всей стране. Кроме того, СЭЗ должны были стать полигоном для отработки рыночного механизма с участием всех форм собственности и налаживания наиболее эффективных производственных связей с зарубежными фирмами.

В течение 1980—90-х гг. государственная политика Китая в отношении СЭЗ прошла несколько этапов, начиная от создания специальных экономических зон и открытия приморских городов и районов до расширения открытости внутриконтинентальных и приграничных районов. Организация зон различных типов заложила фундамент для создания необходимых условий по претворению в жизнь государственных реформ в 1990-е гг. и открытости внешнему миру.

Первый этап (1978—1982 гг.) ознаменовался формированием договорно-правовой и организационной основы привлечения иностранного капитала в СЭЗ. В этот период был принят пакет законов, регламентирующих вопросы налогообложения, передачи технологий, трудовых отношений, валютного и таможенного режима, кредитно-финансового обеспечения; созданы органы, ответственные за привлечение иностранного капитала, контроль и регулирование деятельности зарубежных предприятий на основании определенного в 1982 г. перечня предпочтительных отраслей экономики для иностранных инвестиций.

Этот этап был недолгим, но очень важным для «открытия» экономики страны. Он позволил Китаю создать соответствующие организационные и законодательные основы, регулирующие поступление и деятельность иностранного капитала по всей стране, и в частности в СЭЗ. Именно на этом этапе прошла апробацию специфическая китайская тактика долгосрочной экономической политики — балансирование между опорой на собственные силы и максимально возможной открытостью экономики страны внешнему миру. В целом политика Китая в привлечении иностранного капитала, в том числе и через специальные экономические зоны, оставалась национально ориентированной, что проявилось в сильном государственном воздействии на развитие экономики.

На этом этапе КНР проводила гибкую политику в области привлечения иностранных инвестиций в развитие СЭЗ: сочетала поощрительные меры с определенными ограничениями, дополняла административный контроль активным использованием экономических рычагов и стимулов и таким образом обеспечивала необходимое воздействие на территориальное размещение и отраслевую специализацию

цию иностранных инвестиций, их сроки и характер материально-технического наполнения и т.п. Условия налогообложения в КНР Всемирный банк оценивал в ряде случаев как более льготные, чем в большинстве развивающихся стран.

Помимо создания льготного инвестиционного климата для иностранного капитала, китайское руководство пошло на значительные финансовые расходы по созданию инфраструктуры зон, готовясь к приему инвесторов. При этом использовались не дотационные, а возвратные формы финансирования — льготные займы государственных банков (на 7—10 лет под 4% годовых). Кредиты государственных банковских учреждений выдавались под конкретные проекты зон с разработанными технико-экономическими обоснованиями. Большинство зон получило право в течение 5—8 лет аккумулировать в своем бюджете платежи предприятий-участников. К настоящему времени большая часть зон уже накопила средства для расчетов по полученным займам. На первом этапе в 1980 г. на южном побережье страны были созданы *специальные экономические зоны* «Шеньчжень», «Чжухай», «Шаньтоу» (провинция Гуандун) и «Сямынь» (провинция Фуцзянь), а в 1988 г. — СЭЗ «Хайнань», которая официально была провозглашена пятой СЭЗ. Размер их территории колеблется от 15 км² («Чжухай») до 52,4 тыс. км² (полуостров Ляодун).

Важной движущей силой СЭЗ стало внедрение в их хозяйственный механизм принципов рыночного регулирования. Каждая из этих СЭЗ получила право принимать по экономическим вопросам свое собственное законодательство, независимо от провинциального правительства. Во всех этих зонах предоставлялись: пониженная ставка налога на прибыль предприятий — 15%, в то время как общенациональная ставка налога составляет 33%, беспощлинный ввоз товаров для производства экспортной продукции и ее последующего вывоза за рубеж, льготная аренда земли и объектов инфраструктуры. Эти зоны являлись закрытыми территориями, для въезда в них китайцам (жителям внутренних районов страны) необходимо было иметь специальное разрешение. Они привлекали лучшие деловые ресурсы Китая. Так как территории, выбранные для СЭЗ, в подавляющем большинстве были сельскохозяйственными, то в них создавались не только разнообразные обрабатывающие предприятия, но и формировались городские поселения.

Выбор этих провинций для создания СЭЗ не был случайным. Не последнюю роль в этом сыграл тот факт, что они близко расположены к местам исторического исхода китайцев на Аомынь, Тайвань, в Сингапур и Гонконг (Сянган). Этим правительство Китая предполагало широко использовать традиционные хозяйственные связи с китайской диаспорой за рубежом (хуацяо), не прерывавшиеся все это время, и таким образом обеспечить связь между местами исхода и местами нового проживания хуацяо. Надо отметить, что правитель-

ство не ошиблось в своих расчетах. Вплоть до начала 1990-х гг. около 80% всех поступлений иностранного капитала приходилось на Гонконг, Аомынь, Сингапур и Тайвань. Основные отличительные черты развития специальных экономических зон, в отличие от условий развития внутренних районов, заключались в следующем:

- в СЭЗ более дифференцирована структура собственности, ведущую роль играют предприятия с участием иностранного капитала;
- главным в СЭЗ стало рыночное регулирование;
- продукция предприятий СЭЗ ориентирована на экспорт;
- зарубежным инвесторам предоставляются льготы по уплате корпоративного налога;
- упрощена процедура получения виз и разрешений;
- государство предоставляет зонам значительную самостоятельность в ведении внешнеторговой деятельности и осуществляет контроль за ней.

Таким образом, СЭЗ стали своеобразным испытательным полигоном для отработки новых элементов хозяйственной реформы и рыночных отношений.

Второй этап (1983—1989 гг.) характеризуется дальнейшим расширением территорий Китая, открытых для иностранного капитала, последовательным совершенствованием договорно-правовой базы сотрудничества с иностранными инвесторами и дальнейшей либерализацией государственной политики в области привлечения и использования иностранного капитала, активизацией деятельности действующих СЭЗ и созданием их новых видов.

Так, во всех пяти СЭЗ стремительно развивалось производство, ориентированное на внешние рынки. Из этих зон экспортировалось около 50% производимой там продукции. В СЭЗ развивались главным образом обрабатывающая промышленность, а также сфера НИОКР и торгово-сбытовая сеть. На территории зон осуществлялась особая система управления. Иностранные инвесторы пользовались многими таможенными и налоговыми льготами, им были предоставлены большие права и полномочия. Это позволило Китаю приобретать самые совершенные виды техники и технологии, заимствовать современные методы управления производством, получать надежную информацию о положении на мировых товарных и финансовых рынках, повышать уровень подготовки своих кадров.

Все это было достигнуто после создания четкой и эффективной договорно-правовой базы для деятельности иностранного капитала в СЭЗ, а также в результате выполнения огромной строительной программы, связанной с необходимостью создания практически на голлом месте современной инфраструктуры (дороги, связь, жилье, офисы и т.д.). Необходимо подчеркнуть, что на 80% затраты, связанные с созданием инфраструктуры, легли на китайскую сторону, а иностранные инвесторы пришли практически на все готовое и развернули

свою производственную деятельность. Например, в СЭЗ «Сямынь» на территории площадью 131 км² с численностью населения 350 тыс. человек общий объем капиталовложений с 1981 по 1989 г. составил 1,5 млрд долл., из них 500 млн долл. — иностранные инвестиции. За это время были заключены контракты на строительство 315 промышленных предприятий, из них к началу 1989 г. 194 объекта были сданы в эксплуатацию.

Комплексная зона «Сямынь» специализируется на выполнении производственных, торговых и туристических функций. Главные капиталовложения (54%) сосредоточены в электронной, химической и легкой промышленности, в точном машиностроении, строительной индустрии. Условия иностранного участия оговариваются в контрактах, которые заключаются на срок до 20 лет. Совместные предприятия (СП) обычно управляются советом директоров, формируемым по принципу долевого участия в капитале. В СП имеется институт дублеров, где рядом с иностранным специалистом работает китайский, перенимающий опыт работы и умение пользоваться новой технологией.

Другая специальная экономическая зона «Шеньжень» превратилась к 1989 г. в современный город с пятимиллионным населением. В его развитие было вложено 12 млрд юаней, в том числе 80% Китаем и 20% иностранными инвесторами, в основном хуацяо.

В «Шеньжене» созданы современная инфраструктура, восемь промышленных зон, построены производственные и жилые помещения общей площадью 12 млн м², три причала, электростанция, торговый центр, туристические и культурные центры, основан университет; число предприятий с участием иностранного капитала — более 10 тыс. и полностью иностранных — около 150, кроме того, образовано несколько сот кооперативов. В зоне действуют отделения и представительства 30 зарубежных банков.

Производственная специализация зоны — обрабатывающая промышленность. За 1980—1987 гг. производство в СЭЗ увеличилось в 90 раз, национальный доход на душу населения превысил 1000 долл. (в целом по стране такой доход планировалось достичь к 2000 г.). Набор работников — конкурсный; на одно рабочее место претендует 10—15 человек, на работу могут приглашаться люди из любого района.

На территории СЭЗ допускалось создание предприятий с участием иностранного капитала в любой форме. Вклады, законные прибыли зарубежных инвесторов охранялись законом. Предприятиям в зонах предоставлялись льготы: на налог на прибыль (15% в зоне против 33% в стране), освобождение от таможенной пошлины определенного количества ввозимых в страну товаров; создание специальных беспошлинных магазинов, где продавался импортный ширпотреб. Арендная плата — льготная. Все налоговые поступления оставались в распоряжении администрации зоны.

Пример зоны «Шеньчжень» показывает высокую экономическую эффективность специальных СЭЗ. За период с 1979 по 1985 г. благодаря импорту и установке более 30 тыс. единиц промышленного оборудования в зоне было открыто 770 новых промышленных предприятий, что обеспечило среднегодовые темпы прироста промышленной продукции на 87,7%. На территории зоны активно развивалось производство цветных телевизоров, видеомэгафонов, мини-ЭВМ, копировальной техники, яхт, составлявших 50% промышленного производства зоны. Всего в зоне «Шеньчжень» производилось свыше 800 наименований промышленной продукции.

Однако, несмотря на чрезвычайно высокие темпы роста промышленного производства и экспорта, многим СЭЗ до конца не удалось достичь первоначально намеченных целей. Затраты из госбюджета на их развитие существенно превышали размеры привлеченных иностранных инвестиций. Не просматривалась и экспортная ориентация СЭЗ: в 1984 г. внутри зон потреблялось 14% выпускаемой продукции, 66% ее вывозилось во внутренние районы страны и лишь 20% шло на экспорт. Стало очевидным, что на первоначальном этапе затраты на развитие СЭЗ всегда превышают поступления и для изменения положения, улучшения отраслевой структуры инвестиций и расширения экспорта требуется время.

Очередным шагом в деле реализации внешнеэкономической политики Китая стала провозглашенная в середине 1980-х гг. стратегия ускоренного экономического развития приморских районов. В основном это были сельскохозяйственные районы, и создание здесь льготного инвестиционного режима означало, что правительство КНР начало перенос политики «открытых дверей» из городских районов в сельские. Конкретно речь шла о развитии трудоемких экспортных отраслей обрабатывающей промышленности в сельскохозяйственных районах, расположенных в дельтах рек Янцзы и Чжунцзянь, на юге провинции Фуцзянь и полуостровах Ляодун и Шаньдун.

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

Центральным моментом концепции стало намерение распространить режим открытых экономических районов на все восточное побережье Китая — от провинции Ляонин на севере до острова Хайнань на юге. В этот период, а именно в 1984 г., в Китае создается *институт приморских открытых городов* (ПОГ). Под этот статус подпали 14 при-

морских городов. В них проживает 8% населения страны и производится 20% ВВП Китая.

Если СЭЗ — это всегда анклав, то приморские открытые города представляют собой относительно открытые для иностранных инвестиций регионы, где анклавные СЭЗ выступают в виде субзон по отношению к приморским открытым городам. На них возлагались иные, чем на СЭЗ, функции. Они должны были оказывать непосредственное воздействие на развитие обслуживаемых ими внутренних регионов в глубине страны. Но для этого они должны были усиливать внутренние экономические связи и обмен специалистами, развивать финансовое и техническое сотрудничество, осуществлять разработку ресурсов во внутренних регионах, создавать совместное производство высококачественной продукции и продвигать ее на внешние рынки. Поскольку внутренние по отношению к приморским открытым городам районы являлись преимущественно сельскохозяйственными, то часть производимой в открытых городах продукции должна была реализовываться на внутренних рынках этих регионов.

В приморских открытых городах предусматриваются различные экономические льготы, в частности снижен размер ставки подоходного налога:

- для объектов с вложениями иностранного капитала свыше 20 млн долл., для предприятий с технико- и наукоемким производством и для долгосрочных инвестиций ставка подоходного налога составляет 15%;
- для обычных предприятий — 24%;
- для предприятий, 70% продукции которых идет на экспорт, и для предприятий с передовой технологией — 10—12%;
- на дивиденды и прибыли иностранных предпринимателей — 10%. Не взимаются таможенные пошлины:
- с оборудования, стройматериалов и деталей, импортируемых в качестве инвестиций для производства и управления;
- экспортных товаров предприятий с иностранным капиталом (кроме тех, экспорт которых ограничен государством);
- офисных принадлежностей и транспортных средств, ввозимых в разумных пределах для использования представительствами и организациями иностранных предприятий, постоянно находящихся в ПОГ.

Открытие 14 портовых городов себя оправдало. Они стали для страны связующим звеном с зарубежными технологиями и техникой и «мостиком» в мировую экономику. За период с 1984 по 1990 г. объем экспортных продаж в приморских открытых городах увеличился почти в два раза, а объем производства для обслуживания потребностей внешнего рынка составил 1/3 выпускаемой продукции.

Одновременно с открытием приморских открытых городов на их территориях были созданы 32 *зоны экономического и технического раз-*

вития (ЗЭТР), являющиеся, по существу, субзонами приморских открытых городов. ЗЭТР существуют практически во всех основных городах северной части страны, а также в более мелких прибрежных районах. Для них выделяются специальные территории (анклавы), на которых действуют автономные органы управления и введены льготы для иностранного капитала (по типу СЭЗ).

Налоговые льготы в отношении инвестиций со сроком капиталовложений, превышающим 10 лет, состоят в применении 15%-ной ставки налога на прибыль (в то время как общенациональная ставка этого налога составляет 33%), со сроком действия менее 10 лет — в размере 24%-ной ставки данного налога. Налоговые льготы притягивают в эти зоны иностранных инвесторов. Число совместных предприятий в них исчисляется тысячами, а объем привлекаемых финансовых ресурсов достигает нескольких миллиардов долларов. Главная задача ЗЭТР в отличие от специальных экономических зон — стимулирование научно-технического прогресса, развитие современной наукоемкой промышленности и на этой основе увеличение экспорта, расширение других видов внешнеэкономического сотрудничества, в том числе научно-технического обмена.

Одной из наиболее динамично развивающихся ЗЭТР стала «Мавей» (г. Фучжоу). Она имеет территорию 4,4 км², на которой расположен ряд промышленных предприятий, морской порт и две электростанции. За четыре года (с 1985 по 1989 г.) в развитие этой зоны вложено 110 млн долл., построено 18 предприятий, в том числе 8 СП, район поддерживает связь с 20 государствами, главным образом азиатского региона, основные инвесторы — хуацяо.

Уже на втором этапе развития СЭЗ была доказана их эффективность. Прежде всего, им удалось укрепить рыночный механизм хозяйствования за счет увеличения доли частной собственности во всех сферах народного хозяйства. Это нашло отражение в структуре капитала СЭЗ. По оценке специалистов, более высокими темпами выросли капиталовложения национальных частных предприятий. Их доля совместно с вложениями местных органов власти в виде внутренних займов составила в 1989 г. более 70%, тогда как доля иностранных инвестиций не превысила 20%, а государственных — лишь 2—3%. Темпы роста розничного товарооборота в этих зонах на 20% превышали темпы роста производства.

Отмечая более высокие темпы экономического развития в зонах, чем по стране в целом, нельзя, однако, не подчеркнуть существенные проблемы, которые имели место в развитии и функционировании зон на втором этапе их существования.

1. В зонах не произошло (как ожидалось) массового притока передовых технологий. Это было связано с преобладанием среди иностранных инвесторов средних и малых предпринимателей из Гонконга, Сянган и Тайваня, которые осуществляли вложения в основном в

краткосрочные проекты, где не требовалось создания какого-либо крупного производства. В основном в Китае поставлялись технологии среднемирового уровня, но, справедливости ради, надо отметить, что они все же были на порядок выше китайских.

2. СЭЗ не стали связующим звеном между национальной промышленностью и иностранной технологией. Индустриальное развитие зон опиралось главным образом на импорт всех компонентов производства, начиная от оборудования и кончая сырьем.

3. По мере экономического роста в зонах ощущалась нехватка сырья, электроэнергии, мощностей базовых отраслей по переработке полуфабрикатов. Необходимость в обеспечении зарубежного оборудования комплектующими и запасными деталями ставила экономику КНР в жесткую зависимость от стран-импортеров, которая усугублялась недостаточностью валюты для их закупки. К концу второго этапа приток в зоны иностранного капитала замедлился, что было связано с неуверенностью инвесторов в стабильности проводимой Китаем открытой политики.

4. Ни одна зона не стала чисто экспортно-ориентированной. Удельный вес экспорта в общем объеме продукции СЭЗ ни в одной из них не достиг нормативного показателя — 60%.

5. Создание зон было связано с огромными, не всегда оправданными затратами на их обустройство. Это обусловлено тем, что Китай вынужден был идти на эскалацию льгот и уступок ради победы в международной конкуренции за иностранный капитал.

Эти и другие проблемы обусловили дальнейшую корректировку тактики китайского правительства в отношении создания и функционирования СЭЗ на *третьем*, современном, *этапе*, начало которого можно датировать 1990 г.

На этом этапе китайское правительство предпринимает усилия по расширению привлечения прямых иностранных инвестиций в экспортные производства, но при этом наибольшие преференции предоставляет проектам с новыми передовыми технологиями. Именно эти проекты получают особые налоговые и другие льготы. Одновременно принимаются ограничительные меры по отношению к трудоемким проектам в обрабатывающей промышленности, использующим низкоквалифицированную рабочую силу. Политика руководства Китая ориентирует переход зон на самофинансирование с целью внесения своей лепты в доход государства. Происходит дальнейшее расширение районов Китая, открытых для иностранного капитала, причем центр тяжести политики открытости переносится с южных, наиболее развитых в экономическом отношении провинций Гуандун и Фуцзянь, в район Восточного Китая, в дельту реки Янцзы.

В 1990 г. китайское правительство приняло решение о создании новой зоны развития «Пудун» в г. Шанхае и дальнейшем открытии

ряда городов вдоль реки Янцзы, что привело к формированию открытой полосы вдоль этой реки, включая «Пудун» в качестве главной зоны развития.

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

Новый район Пудун площадью 350 км² расположен на восточном берегу реки Хуанпу, рядом со старой частью Шанхая. Создание новой зоны развития «Пудун» рассчитано на превращение Шанхая в один из крупнейших центров мировой экономики, финансов и торговли. Правительство КНР предоставило этому району большие льготы. В отличие от других видов СЭЗ, действующих в Китае, в «Пудуне» иностранным инвесторам разрешено создавать финансовые и банковские организации, современные средства коммуникаций, супермаркеты, открывать фондовые биржи и выпускать акции, а также передавать землю иностранным партнерам в длительную аренду и организовывать рынок недвижимости.

В 1991 г. в районе Пудун началось строительство объектов инфраструктуры. Были построены мосты, автоэстакада, морской порт, электростанция, станция водоснабжения, система связи, а также сотни промышленных объектов. В течение шести лет новая зона развития «Пудун» была построена и стала одним из самых привлекательных районов для иностранных инвестиций на территории Китая.

Зона «Пудун» сохраняет высокие темпы экономического роста, его посетили главы государств и правительств нескольких десятков стран. Новая зона развития «Пудун» в самом большом городе Китая поставила рекорд по количеству ежедневно регистрируемых совместных китайско-иностраных совместных предприятий (в среднем 2—3) и привлекаемых иностранных инвестиций из промышленно развитых стран. В «Пудуне» было создано более 4000 предприятий с участием иностранного капитала. Общая сумма иностранных инвестиций превышает 11 млрд долл.

Наряду с малым и средним бизнесом в «Пудун» пришел крупный монополистический капитал. 80 из 500 крупнейших в мире транснациональных корпораций (ТНК) из США, Японии, Швейцарии, Германии, Франции, Великобритании и других стран инвестировали капиталы в общей сумме 4,4 млрд долл. в 100 объектов «Пудуна». Некоторые транснациональные корпорации перевели свои штаб-квартиры или филиалы в «Пудун» для расширения своих операций в Китае.

Небезынтересно отметить, что в большинстве китайских СЭЗ иностранный капитал создавал, как правило, небольшие предприятия. В «Пудуне» эта тенденция не получила распространения: иностранный капитал создал около 750 крупных предприятий, вложив в каждое из них в среднем 10 млн долл. и более, что сыграло важную роль в процессе развития этой СЭЗ. В начале текущего столетия предприятия с иностранным капиталом в зоне «Пудун» производят продукции на сумму более 11 млрд долл. в год.

Рост промышленного производства в зоне способствовал наращиванию ее экспортного потенциала. Около 400 предприятий зоны «Пудун», включая предприятия с иностранным капиталом, экспортируют более 10 тыс. видов продукции в 130 стран и регионов мира. Основная экспортная продукция зоны — текстильная, машиностроительная, электротехническая, химическая.

На территории зоны функционируют десятки иностранных банков, созданы и действуют сотни предприятий, связанных с финансами, страхованием, недвижимостью, туризмом, оказанием консультационных услуг и обслуживанием торговых операций. Формируется новый коммерческий центр, самый крупный в Азии, который расположен на площади в 140 тыс. м². Он состоит из десятка торговых комплексов, оборудованных по последнему слову техники.

В районе Пудун сформирована зона свободной торговли «Вайгация», зона торгово-финансовой деятельности, зона обрабатывающей промышленности, ориентированная на экспорт, зона новых и высоких технологий. Без сомнения можно сказать, что зона «Пудун» стала крупным центром экономического роста и технологического прогресса. За полтора десятилетия ее существования ВВП на душу населения в зоне «Пудун» в 8—9 раз превышает общекаитайский уровень, достигнув 10—12 тыс. долл., т.е. уровня среднеразвитой капиталистической страны. В настоящее время новый район Пудун является самой большой экономической зоной Китая, которая продолжает развиваться.

В начале 1990-х гг. в Китае стали создаваться *зоны свободной торговли* (ЗСТ), превратившиеся в эффективное средство привлечения иностранного капитала и расширения внешнеэкономических связей КНР. ЗСТ, или зоны беспошлинной торговли, представляют собой особые, полностью изолированные территории, в которых действует особая таможенная политика, применяются специфические правила таможенного управления и надзора.

Первая ЗСТ была создана в 1990 г., а в 1993 г. в Китае уже функционировало 17 ЗСТ. Крупнейшие из них расположены на Восточном побережье (в Шеньчжэне, Гуанчжоу, Шаньтоу, Тяньцзине, Шанхае, Сучжоу и Даолане). Все они имеют бондовые склады, находятся близко к морским портам и имеют возможности для оформления всех экспортно-импортных формальностей на месте.

Функции ЗСТ ограничены следующими основными сферами: торговые операции, переработка экспортно-импортных товаров и продажа на местном уровне, складской бизнес и организация выставок. В ЗСТ для предприятий со 100-процентными иностранными инвестициями разрешаются такие сферы деятельности, как консалтинг, создание программ для ЭВМ, возведение архитектурных сооружений, подбор кадров, которые не допускаются в других районах Китая. Такие послабления объясняются тем, что ЗСТ находятся на территории бондовых складов, т.е. за пределами китайской таможенной границы.

В ЗСТ иностранному капиталу предоставляются значительные льготы. Товар может быть ввезен на территорию ЗСТ, переработан и реэкспортирован из Китая беспошлинно. Для того чтобы экспортировать товар в Китай, необходимо оформить импортно-экспортные формальности в зоне. Товары, ввозимые в Китай с территории ЗСТ, облагаются таможенными пошлинами (ставка зависит от вида продукции) и НДС (17%). Предприятиям со 100-процентными иностранными инвестициями и совместным предприятиям предоставляются двухлетние налоговые каникулы по налогу на прибыль (общенациональная ставка — 33%, с некоторыми региональными отличиями), начиная с первого года получения предприятием прибыли, и в дальнейшем в течение следующих трех лет применяется льготная 50%-ная ставка указанного налога. Предприятия, как правило, освобождаются от платежей за пользование землей.

Зоны беспошлинной торговли быстро развиваются, в них уже функционирует несколько тысяч предприятий, а вложенный капитал исчисляется миллиардами долларов. Особенно успешно идет развитие в «Вайгацяо» (Шанхай) и Тяньцзинском морском порту.

Зона «Вайгацяо» была первой в Китае ЗСТ, созданной в 1990 г. в новом районе Пудун. Ее создание можно расценить как переход к новому этапу в формировании открытости экономики Китая иностранному капиталу. Из 202 предприятий с иностранным капиталом, расположенных здесь, 140 полностью иностранные. Сфера их деятельности — хранение, переработка и реэкспорт товаров. Основными статьями экспортных и импортных операций являются продукция электротехнической, машиностроительной, химической и текстильной промышленности, а также продукция сельского хозяйства. В беспошлинной зоне «Вайгацяо» открыто девять международных морских маршрутов в Гонконг, Японию, Центральную и Южную Америку. Она считается наиболее открытой ЗСТ в Китае.

Другой успешно развивающейся зоной является ЗСТ «Гуанчжоу», созданная в 1992 г. решением Госсовета Китая и расположенная на востоке одноименного города. Размер ее территории равен 1,4 км². Зона создана по модели ЗСТ зарубежных стран с упором на развитие транзитной торговли, размещение товаров, экспортное производство,

предоставление информационных и транспортных услуг. Основная цель — содействовать формированию международного центра сосредоточения и распределения товаров.

Благоприятное географическое положение зоны «Гуанчжоу» связывает ее с внешним миром через порт Хуанг Пу (новый порт, тоннажность которого равна 14—20 тыс. т, с ежегодной мощностью в 16 млн т), порт Ксинша, автомагистраль Гуанчжоу—Шеньчжень. Также в ЗСТ построены два порта с ежегодным оборотом в 50 тыс. стандартных контейнеров.

Еще одно преимущество зоны связано с наличием относительно емкого потребительского рынка, включающего 6 млн человек, а также с наличием зоны экономического благоприятствования в дельте реки Перл.

В зоне свободной торговли «Гуанчжоу» предоставляются следующие виды льгот:

- товары, ввозимые и вывозимые из ЗСТ, освобождаются от взимания экспортных и/или импортных пошлин, НДС, налога с потребления, а также от экспортного и/или импортного лицензирования и таможенной очистки;
- некоторые товары, ввоз которых в Китай запрещен, могут быть ввезены на территорию ЗСТ, складирование таких товаров не ограничивается;
- компании с иностранными инвестициями, которые занимаются экспортно-производственной деятельностью, облагаются налогом на прибыль в размере 15%;
- совокупная выручка компаний, зарегистрированных на территории зоны, может быть использована для дальнейшего обращения. Доходы от предпринимательской деятельности, заработная плата и другие формы легальных доходов, полученные иностранными гражданами, могут свободно вывозиться за пределы КНР после уплаты соответствующих налогов. Разрешается использование иностранной валюты на территории ЗСТ;
- компании, предприятия и прочие экономические структуры и физические лица как в КНР, так и за ее пределами, включая инвесторов из Гонконга, Макао и Тайваня, могут вкладывать капиталы или организовывать торговые предприятия, оптовые склады, производственные предприятия экспортной ориентации, торговые мощности, а также осуществлять другие разрешенные формы деятельности.

По состоянию на начало 2000 г., в ЗСТ «Гуанчжоу» зарегистрировано свыше 1000 компаний из 15 стран мира, а совокупный объем привлеченных инвестиций составил 4,8 млн долл.

Необходимо, однако, подчеркнуть, что деятельность ЗСТ не лишена недостатков, за которые они подвергалась критике со стороны

правительства и иностранных компаний. Так, правительство Китая было недовольно тем, что многие предприниматели, действующие в этих зонах, в особенности в центральных и южных районах Китая, нередко вели недобросовестный бизнес и уклонялись от уплаты налогов, используя возможность заключения договоров на экспортную переработку товаров с лицами, находящимися за пределами зоны. Представители иностранного капитала критиковали зоны из-за проблем с бондовыми районами. В качестве негативных аспектов отмечались: недостаток качественной инфраструктуры, высокая стоимость операций, непрактичные и дорогостоящие формальности по ввозу и вывозу товаров и услуг из зон на реэкспорт и для продажи конечному экспортеру, а также ограничения на учреждение филиалов за пределами зоны. Все это привело к созданию в 1990-е гг. нового вида зон — *зон экспортной переработки*, известных за рубежом как экспортно-производственные зоны.

В настоящее время китайское правительство открыло 17 зон экспортной переработки (ЗЭП) по всей стране (все они находятся внутри зон экономического и технического развития, одобренных центральным правительством).

Основной задачей зон экспортной переработки и местных административных комитетов, управляющих ими, является более точное определение видов деятельности предприятий, инвестирующих в сектор экспортной переработки, рост экспорта обрабатывающей промышленности, а также эффективный контроль за потоками движения товаров в целях борьбы с контрабандой.

В отличие от ЗСТ в зонах экспортной переработки запрещается оказание складских услуг, розничная, оптовая и транзитная торговля, организация выставок, а также деятельность, не связанная с экспортной переработкой товаров.

В этих зонах, как и в ЗСТ, для иностранных инвесторов вводятся льготы (отмена пошлин на ввозимые из-за границы товары, снижение ставки налога на прибыль предприятий, налоговые каникулы на прибыль сроком на 5 лет, отмена НДС на сделки, совершенные на территории зоны). Кроме того, в результате введения более высоких стандартов управления предприятиями и принятия стандартизированного бухгалтерского учета компании, как местные, так и иностранные, получили возможность более эффективно осуществлять отгрузку товаров.

Китайская сторона получила значительный выигрыш от создания этих зон, так как четкое определение специализации зон, уменьшение количества бюрократических процедур и отгрузочных формальностей способствовало тому, что предприятия, находящиеся в зоне, стали в больших объемах покупать китайские товары и оборудование. Все это привело к росту экспорта обрабатывающей промышленности, способствовало улучшению структуры торгового баланса, увели-

чению валютных поступлений, созданию новых рабочих мест, а также уменьшению масштабов контрабанды.

В 1990-е гг., продолжая реформирование плановой экономики, КНР активно осуществляла стратегию подъема страны в опоре на науку и образование. В качестве основных направлений развития науки и техники была принята следующая модель: инновационные научные исследования, обслуживающие главный плацдарм — экономическое строительство и социальное развитие, внедрение высоких технологий и создание высокотехнологичных отраслей, а также усиление фундаментальных исследований. Одним из основных инструментов реализации этой модели явилось создание технопарков, которые в Китае называют *зонами развития новой и высокой технологии*. Первый такой технопарк был создан в 1985 г. на территории СЭЗ «Шеньжень». В марте 1991 г. по решению Госсовета КНР было одобрено создание 26 технопарков, а в ноябре 1992 г. утверждено образование еще 25. Таким образом, сейчас в Китае насчитывается 52 технопарка, из которых 27 имеют государственный статус.

Ускоренному развитию технопарков в Китае способствовала разработанная еще в 1988 г. государственная научно-техническая программа «Факел», которая в качестве приоритетных направлений развития наукоемких отраслей определила микроэлектронику и информатизацию, аэрокосмическую и оптико-волоконную промышленность, генную инженерию и биотехнологию, новые энергосберегающие технологии, производство природоохранной техники и оборудования для защиты окружающей среды и медицинского оборудования.

Следует, однако, отметить ряд особенностей, связанных с эволюцией китайских зон развития новой и высокой технологии. Если первый технопарк Вьетнама, который строится при содействии Японии, носит статус свободной экономической зоны, то в Китае, так же как и в другой азиатской ядерной державе — Индии, технопарки являются территорией по большей части закрытой для иностранного участия в силу военного характера многих научно-технических исследований в сфере информационных технологий, атомной энергетики, освоения космоса и др. Однако организационная структура, а также территориальное размещение по существу на единой территории со свободными экономическими зонами способствует усилению контактов китайских ученых из технопарков с иностранными организациями и фирмами. Некоторые из технопарков официально являются открытыми для международного сотрудничества и бизнеса. Например, только на предприятиях технопарка «Хейфей» в течение 10 лет компаниями США, Японии, Канады и Австралии было инвестировано более 600 млн долл.

Несмотря на относительно короткий срок деятельности, ряд технопарков добились значительных успехов, среди которых можно назвать Пекинскую экспериментальную зону развития высоких технологий. Пекинский технопарк был образован в 1988 г. в районе Хайдань

на территории общей площадью свыше 100 км². На территории парка расположено около 50 высших учебных заведений, 130 научно-исследовательских институтов и лабораторий, в которых занято более 100 тыс. человек.

К середине 1998 г. в технопарке было одобрено создание более 3,5 тыс. промышленных предприятий, в том числе около 550 с участием иностранных инвесторов. Освоено производство около 7 тыс. видов наукоемких изделий, из которых более 350 удостоены международных и государственных премий за изобретения. Валютные доходы парка от экспорта продукции за 10 лет возросли более чем в 70 раз и превысили 220 млн долл.

Зона освоения новых и высоких технологий «Циндао» расположена в восточной части одноименного города и занимает площадь в 67 км². В г. Циндао расположено 75 научно-исследовательских институтов и 16 университетов, в которых работают 271 тыс. технических специалистов. В состав зоны входят промышленный район площадью 9,8 км², центр высшего образования, научно-исследовательский центр, туристическая зона и жилой район. Зоне подчиняется центр развития науки и технологий, а также морской порт. В конце 1999 г. внутри зоны был создан неправительственный научно-технический сад (центр) площадью 2 км².

Зона «Циндао» специализируется в области биотехнологии, электронной информации, бытовой техники, новых материалов и новых альтернативных видов энергетики. В зоне создано около 100 предприятий по развитию новой техники, большое количество центров инженерных и технологических исследований и различные портовые базы. В 2000 г. общие доходы промышленных и торговых предприятий зоны превысили 27,5 млрд юаней, а общий объем экспорта приблизился к 400 млн долл.

В ряде случаев руководство КНР прибегало к созданию технопарков с участием иностранных государств. Так, в феврале 1994 г. между правительствами КНР и Сингапура было подписано межправительственное соглашение о создании технопарка «Сучжоу». Соглашение предусматривает создание современной многофункциональной зоны с развитой промышленностью, финансами, торговлей, сферой обслуживания с поэтапным комплексным освоением участков площадью в 70 км². Важнейшими приоритетами являются электронная и электротехническая промышленность, точное машиностроение, в эти отрасли поступает до 40% всех инвестиций.

Модель освоения технопарка отличается от китайских особых экономических зон. За освоение территории и капитальное строительство отвечает совместная компания, утвержденная сингапурским (65% капитала) и китайским (35% капитала) консорциумами и финансируемая в основном за счет иностранных банковских кредитов и собственных

доходов. Срок реализации проекта, начавшейся в мае 1994 г., составляет 15—20 лет, стоимость капиталовложений — 20 млрд долл.

Первый китайский технопарк с участием России возводится на северо-востоке страны в провинции Ляонин. С российской стороны в проекте участвуют Российская академия наук (Томский академгородок) и несколько университетов Томска. В 2001 г. мэр Томска подписал постановление о создании российско-китайского центра научно-технического и экономического сотрудничества, который координирует работу по этой программе. Намечено около 200 совместных проектов по различным направлениям, которые будут развиваться в технопарке, включая создание новых материалов, беспроводных информационных технологий, продуктов химии.

Таким образом, избрав развитие науки и техники приоритетным направлением экономических реформ, Китай за 20 с небольшим лет создал мощный научно-интеллектуальный потенциал, значительную роль в развитии которого сыграли зоны развития новой и высокой технологии.

На третьем этапе происходит дальнейшее развитие и создание новых СЭЗ, ПОГ, ЗЭТР, ЗСТ и других видов свободных экономических зон, деятельность которых приводит к открытости все больших территорий страны. Постепенно формируется многоступенчатая структура открытости, соединяющая приморские, приграничные и внутриконтинентальные районы страны.

Можно сказать, что к настоящему времени уже сформировался «восточный пояс открытости», включающий в себя приморские восточные районы — Ляонин, Хэбей, Шаньдун, Цзянсу, Чжецзян, Фуцзянь, Гуандун, Гуанси-Чжуанский автономный район, Пекин, Шанхай и Тяньцзинь. Его население составляет 200 млн человек, сосредоточенных на территории 320 тыс. км². «Восточный пояс открытости» включает в себя СЭЗ разных типов и разной степени открытости с преференциальным инвестиционным климатом, что создает благоприятные условия для иностранного капитала и устойчивых темпов экономического роста.

В то же время к концу 1980-х гг. многие внутренние провинции Китая оставались без мощной «подпитки» иностранного капитала, т.е. стал заметен увеличивающийся разрыв между уровнем экономического развития и социального положения «открытых» приморских и в значительной степени «закрытых» внутренних районов. Учитывая это обстоятельство, правительство Китая с 1992 г. приступило к созданию «северного пояса открытости». Это выражается в распространении режима СЭЗ на приграничные с Россией, Казахстаном и Монголией северо-восточные регионы. Здесь преференциальный режим, аналогичный режимам ПОГ, был предоставлен приграничным городам Хэйхэ, Суйфенхэ, Хуанчунь (провинция Цзимень), Маньчжоули и Эрлян-Хото (автономный район Внутренняя Монголия).

Приграничные города обладают преимуществами в развитии торгово-экономического сотрудничества с соседними странами. В настоящее время в них создается инфраструктура и развивается приграничная торговля. Правительство КНР оказывает поддержку приграничной торговле, которая при правильной организации является не просто взаимовыгодной, но и единственно возможной формой получения дополнительного дохода. Согласно постановлению Госсовета КНР открытые приграничные города имеют право создавать на своей территории зоны приграничного экономического сотрудничества, в которых осуществляется политика предоставления льгот, как в приморских зонах экономического и технического развития.

Одновременно формируются «пояса открытости» на границе со странами Центральной Азии. Китай открыл внешнему миру приграничные города — Инин, Тачен, Болэ, Сычуань и др. Со странами Юго-Восточной Азии были открыты города Наньнин, Пинсян, Ваньцзин, Жуйли, Хэкоу.

Таким образом, к настоящему времени в Китае сложилась стройная многоярусная и многоступенчатая система открытости внешнему миру по всем направлениям, обеспечивающая сочетание интересов страны и отдельных ее регионов. Главные звенья этой системы — специальные и другие типы свободных экономических зон, сочетающие функции экспортно-производственных, торговых, научно-производственных, но имеющих существенные отличия от каждой из них в отдельности и обладающие дифференцированными условиями размещения иностранного капитала. Тем самым в Китае запущен механизм ускоренного развития не только приморских (как это было в 1980-х гг.), но и внутренних районов. Такой курс, по мнению китайских экономистов, должен способствовать ослаблению диспропорций между приморскими и внутренними районами Китая, распространить реформы на все регионы страны.

Практика функционирования китайских СЭЗ и других районов со льготным инвестиционным климатом продемонстрировала несомненные успехи. Большая часть СЭЗ за прошедшие после создания 10—15 лет превратились в развитые производственные комплексы с участием иностранного капитала. Число предприятий, размещенных в зонах и уже начавших выпускать продукцию, колеблется от нескольких сотен (СЭЗ «Шеньжень») до нескольких десятков в зонах технического и экономического развития, причем этот процесс развивается устойчивыми темпами. За 1994—1999 гг. экспорт из СЭЗ практически удвоился и в 1999 г. достиг 104,6 млрд долл., что составило около 57% всего экспорта страны.

В СЭЗ Китая введена и апробирована современная система хозяйственного законодательства, сформировался управленческий персонал нового типа, отрабатываются прогрессивные формы организации и оплаты труда. Создание СЭЗ позволило разрешить ряд соци-

альных проблем, включающих создание новых рабочих мест, насыщение потребительского рынка, повышение доходов работающих, расширение масштабов жилищного строительства, формирование инфраструктуры.

На СЭЗ Китая приходится около 3,5% ВВП страны, что, естественно, не может не отразиться благоприятно на экономике всей КНР. Об эффективности зональной политики Китая свидетельствует также тот факт, что через зоны к настоящему времени в страну пришло свыше 60% всех иностранных инвестиций.

Специфика китайского опыта СЭЗ заключается в том, что они для современного Китая — нечто большее, чем специальные районы по стимулированию иностранного и отечественного производства, ускоренному развитию тех или иных отраслей. В СЭЗ Китая происходит становление и обкатка экономической модели, по которой в наступившем столетии будет жить практически весь Китай.

6.2. История и состояние вьетнамской зональной политики

В поисках разрешения экономических трудностей правительство Вьетнама на шестом съезде КПВ в 1986 г. сделало выбор в пользу проведения реформы, именуемой «Дой Мой», после чего страна изменила свою экономическую политику и, отказавшись от административно-командной системы и внешнеэкономической изоляции, приступила к осуществлению рыночных преобразований. Их главными составляющими стали сохранение прежней политической системы, при которой компартия выступает как инициатор и организатор системных реформ, и наличие двухсекторного экономического механизма, предусматривающего сосуществование элементов рыночного и планового механизмов.

Во внутренней экономике основным содержанием реформ стало уменьшение централизованного контроля за предприятиями, сокращение числа планируемых показателей, проведение либерализации ценообразования, сохранение государственной собственности только в ключевых, системообразующих отраслях, сосредоточение усилий на помощи малым предприятиям, обеспечение умеренного налогообложения.

В области внешнеэкономических связей была провозглашена открытая политика, ставшая неотъемлемой частью и условием успешного функционирования народного хозяйства на основе новых принципов. Со второй половины 1980-х гг. общий уровень либерализации вьетнамской экономики был выше, чем китайской.

Современная внешнеэкономическая политика Вьетнама характеризуется использованием различных средств и методов. Помимо развития традиционной внешней торговли, она включает привлечение

иностранных инвестиций, расширение научно-технического сотрудничества, активизацию международной производственной кооперации. Особое место в этой политике занимают свободные экономические зоны как важный инструмент привлечения прямых иностранных инвестиций.

При выборе модели развития СЭЗ вьетнамское руководство исходило из потребностей страны и опыта их функционирования в других странах. Наиболее детально изучался опыт Китая, Сингапура, Тайваня, Республики Корея. В ходе подготовки к созданию свободных экономических зон было предложено несколько вариантов режима их функционирования и в результате был избран путь создания зон в рамках структуры хозяйства, ориентированного на экспорт, всемерное привлечение иностранного капитала, а также существенное улучшение технологии производства. Основными видами СЭЗ во Вьетнаме стали экспортно-производственные зоны (ЭПЗ), промышленные зоны (ПЗ) и индустриальные парки высоких технологий (ИПВТ).

Экспортно-производственные и промышленные зоны Вьетнама, получившие широкое распространение во многих развивающихся странах, имеют много общего, хотя и отличаются по ряду признаков. Так, в ЭПЗ создаются преимущественно предприятия легкой промышленности (текстильные, швейные, обувные), а также предприятия радиоэлектронной промышленности и точного машиностроения. В зонах этого типа производят канцелярские товары, мебель, детские игрушки и другие товары массового потребления.

Промышленные зоны помимо легкой индустрии специализируются на развитии капиталоемкой экспортно-ориентированной промышленности — машиностроения, производства стали, стройматериалов, химической промышленности. Их создание обычно увязывается с уже созданными в данной местности предприятиями.

Процесс формирования и деятельности ЭПЗ и ПЗ во Вьетнаме регулируется двумя основополагающими документами — «Законом об иностранных инвестициях» (1987) с добавлениями и поправками к нему, внесенными в последующие годы, и «Положением об экспортно-производственных зонах» (1991).

Экспортно-производственные зоны создаются с целью поощрять иностранных инвесторов и содействовать им в осуществлении капитальных вложений во Вьетнаме, открытии ими собственных или совместных предприятий с современной техникой и передовой технологией, на базе использования местных природных и трудовых ресурсов в производстве высококачественной продукции для экспорта.

ЭПЗ для выполнения ими своей основной задачи обычно создаются в районах с благоприятными условиями — вблизи крупных портов, торгово-экономических центров, транспортно-перевалочных узлов, где имеются достаточно развитые элементы инфраструктуры и другие условия, благоприятствующие экспорту.

Правительство Вьетнама поощряет и предоставляет одинаковые льготные условия всем инвесторам зарубежных стран, которые вкладывают свои капиталы в создание предприятий, производящих продукцию на экспорт, или в развитие инфраструктуры на территории зоны. Эти организации могут быть созданы в виде совместных предприятий, акционерных обществ или корпораций, а также смешанных обществ с ограниченной ответственностью. Срок деятельности любой из этих организаций не должен превышать 50 лет со дня выдачи управлением ЭПЗ разрешения на создание предприятия.

В ЭПЗ предприятия могут осуществлять производство, переработку или сборку продукции, предназначенной на экспорт, а также оказывать различные услуги, связанные с экспортным производством или экспортом продукции.

Иностранные инвесторы могут вкладывать до 100% своего капитала в предприятия зоны и осуществлять сотрудничество с другими иностранными или вьетнамскими предприятиями и организациями.

При рассмотрении заявок на создание предприятий в ЭПЗ обязательными условиями являются следующие:

- продукция данного предприятия должна быть реализована на мировом рынке;
- преимущественное использование вьетнамской рабочей силы. Наем иностранных рабочих и специалистов допускается только на тех работах, где вьетнамские рабочие и специалисты не могут справиться с задачами;
- предприятие не должно наносить вред окружающей среде, т.е. должно быть экологически безопасным;
- если предприятие занимается оказанием услуг (транспорт, ремонт, страхование, банковское дело), то эти услуги должны непосредственно содействовать производственной и экспортной деятельности зоны;
- в ЭПЗ могут действовать иностранные хозяйственные организации и юридические лица всех экономических секторов, отвечающие указанным выше требованиям.

Иностранным инвесторам предоставляются следующие льготы на территории ЭПЗ:

- право на аренду по низким тарифам земельных участков, зданий и производственных помещений, складов и другой недвижимости сроком на три года, при необходимости срок может быть продлен;
- предоставление государственных гарантий сохранности вложенного капитала, создание условий для его перелива в более выгодные сферы деятельности;
- льготное налогообложение; частичное или полное освобождение инвесторов, вкладывающих крупные капиталы в развитие инфраструктуры, от уплаты налога с оборота в течение первых

двух—трех лет работы; гарантия перевода за границу прибыли, полученной от деятельности в ЭПЗ; освобождение от уплаты налога с суммы реинвестиций; частичное или полное освобождение от уплаты таможенных пошлин на экспортируемые и импортируемые товары и услуги (за исключением определенных видов товаров по ограниченному списку). Если производимые в зоне товары реализуются в других районах внутри страны взамен импортных, то с них взимаются налоги или пошлины по сниженным ставкам;

- обеспечение материально-техническими ресурсами предприятий зоны по льготным договорным ценам;
- преимущественное использование высококвалифицированных рабочих и инженерно-технических работников из местного населения;
- обязательное использование научно-технических и технологических «ноу-хау» и лицензий.

Экспортно-производственная зона отделяется от других территорий страны оградой или стеной. Иностранцы и вьетнамские граждане не имеют права на постоянное проживание в зоне. На ее территорию они входят по специальным пропускам. Перемещение и бытовые условия в зоне устанавливаются правилами внутреннего распорядка.

Особого внимания заслуживает порядок ввоза и вывоза товаров и услуг, который во Вьетнаме более жесткий, нежели в других странах. Это проявляется в том, что товарно-материальные ценности (оборудование, машины, транспортные средства, сырье и материалы, а также личный багаж, иностранная валюта, драгоценные металлы и камни), именуемые общим названием «товары, ввозимые или вывозимые из зоны, как и через пограничные пункты СРВ за границу», подлежат таможенному контролю в соответствии с вьетнамскими таможенными правилами и оплате таможенного сбора. Товары, производимые на предприятиях зоны и экспортируемые из нее, должны проходить таможенные формальности в таможенном отделении зоны. Товары, указанные в таможенной декларации, должны соответствовать производственному профилю и патенту данного предприятия.

Товары, производимые на предприятиях зоны и вывозимые для реализации в другие районы СРВ, также считаются экспортными товарами и подлежат таможенному контролю и оформлению в соответствии с Законом об экспорте и импорте Вьетнама.

Личный багаж и иностранная валюта зарубежных и вьетнамских граждан, работающих в зоне, при ввозе и вывозе за границу подпадают под действие таможенных формальностей в пограничных таможенных отделениях. Все эти товары освобождаются от уплаты таможенных пошлин, а оплате подлежат лишь таможенные сборы.

Экспортно-производственные зоны начали создаваться во Вьетнаме в первой половине 1990-х гг. В 2003 г. в стране насчитывалось

шесть экспортно-производственных зон, которые располагались в ключевых районах страны.

Примером ЭПЗ служит экспортно-производственная зона «Тан Тхуан», расположенная в ближнем предместье г. Хошимин. На ее территории в 300 га работают иностранные предприятия 42 фирм из Японии, Тайваня, Гонконга, Таиланда с общим капиталом более 800 млн долл. К концу 1992 г. первые заводы и фабрики этой зоны стали вывозить свою продукцию на экспорт, постепенно наращивая объем внешнеторговых операций и расширяя ассортимент экспортируемой продукции.

Не менее успешно функционирует и ЭПЗ «Линь-Чунг», расположенная в другом районе г. Хошимин.

Несмотря на то, что число ЭПЗ во Вьетнаме еще невелико и они функционируют недавно, тем не менее в середине 1990-х гг. возникло немало проблем, связанных с их правовым статусом, особым режимом управления, взаимоотношениями с иностранными инвесторами и предпринимателями. Так, не был найден баланс интересов по управлению зонами между центральными и местными властями. Обустройство зон на 70% финансируется за счет иностранного капитала, что в определенной мере уменьшает привлекательность зон и снижает заинтересованность в них иностранных инвесторов. Иностранные инвесторы, особенно представители малого бизнеса, желая как можно быстрее получить прибыли, часто предпочитают заниматься торговлей (поставкой товаров своих фирм для сбыта во Вьетнаме) или открывать рестораны и казино вместо того, чтобы развивать в зонах приоритетные для страны производства. И, наконец, существует проблема урегулирования заработной платы на предприятиях в зонах. Как правило, вьетнамские работники получают в зонах от 500 до 1500 долл. в месяц, что в пересчете на вьетнамские деньги в 10—30 раз больше, чем заработная плата высокооплачиваемых рабочих и служащих в аналогичных отраслях страны. Данное явление становится социальной проблемой. Она усугубляется еще одной деликатной проблемой бытового характера — проблемой проституции и борьбы с такими социальными бедами, как СПИД и наркомания.

Правительство Вьетнама, стремясь устранить негативные явления в деятельности ЭПЗ и трудности на пути иностранного капитала, разработало в 1990-е гг. ряд необходимых мер. Так, был принят Закон о визе на въезд и выезд, введены новые льготные тарифы квартирной платы для иностранцев, осуществлена либерализация налоговой политики, усовершенствовано инвестиционное законодательство, подписаны соглашения более чем с 15 государствами о поощрении и защите иностранных инвестиций, на партийном и государственном уровнях велась борьба с бюрократией. Самым наглядным фактом поощрения и обеспечения интересов иностранных инвесторов стало включение во вьетнамскую конституцию статьи о государственном

гарантировании законных интересов иностранных инвесторов. Несомненно, что все это должно было стимулировать иностранный капитал к более активному участию во Вьетнаме и способствовать повышению эффективности ЭПЗ.

Гораздо большее распространение во Вьетнаме получили промышленные зоны, которые призваны стимулировать не только экспортную торговлю, но и развитие внутренних районов и/или отдельных отраслей экономики. Строительство этих зон началось в первой половине 1990-х гг. В 2003 г. в стране насчитывалось 68 промышленных зон.

Получение статуса промышленной зоны сопровождается получением ряда льгот, среди которых можно выделить: упрощенную процедуру создания предприятий, снижение налогов на прибыль и продажи, компенсацию предпринимателям расходов на обучение персонала, уменьшение выплат в фонд социального страхования. Определенные стимулы для деятельности иностранного капитала создают и провинциальные власти. Однако объем льгот, предоставляемых в промышленных зонах, так же как и в экспортно-производственных зонах Вьетнама, значительно меньше, чем в Китае и во многих развивающихся странах. Распространению этих зон в большей степени способствуют стабильная политическая обстановка во Вьетнаме, наличие большого количества полезных ископаемых, дешевизна рабочей силы, отсутствие конкуренции и другие факторы.

Широкую известность в стране получила реализация проекта создания промышленной зоны «Хайфон—Номура», одобренного вьетнамским правительством в 1994 г. Проект этой зоны был совместно разработан властями г. Хайфон и японской финансово-промышленной группой «Номура».

Промышленная зона расположена на территории площадью 153 га в районе г. Хайфон. На ее создание было выделено 164 млн долл., в том числе на сооружение электростанции мощностью 50 МгВт, водозаборной станции, внутренних коммуникаций и др. Инфраструктура зоны заняла 30 га, остальная территория предназначена под промышленные объекты. Создание зоны завершилось в 2002 г. На ее территории находится более сотни объектов, построенных с помощью иностранного капитала, в том числе сталелитейные заводы, созданные при содействии южнокорейской корпорации «Поско», австралийской «Остил» и вьетнамской «Винапин». Функционирует автомобилестроительный завод, построенный с помощью американской корпорации «Форд», и ряд других важных народно-хозяйственных объектов.

Примером успешной деятельности СЭЗ является промышленная зона «Тантао» (г. Хошимин), созданная в 1999 г. По истечении пяти лет с момента ввода в эксплуатацию промышленная зона «Тантао» превратилась из отсталого сельскохозяйственного района в крупней-

шую промзону в г. Хошимин. В ней зарегистрировано 130 инвестиционных проектов с общим объемом капитала более 100 млн долл. и более 200 млрд донгов, создано 15 тыс. рабочих мест. Правительство Вьетнама одобрило проект расширения зоны на 262 га, увеличив общую площадь зоны до 442 га. В 2002 г. ПЗ «Тантао» был выдан почетный сертификат. Это первая во Вьетнаме производственная зона, которая удостоена подобной награды.

Успешно работают также промышленные зоны, расположенные в провинциях Кан-Тхо, Бинь-Зьюннг, Донг-Най, которые приносят значительную прибыль, создают новые рабочие места и способствуют развитию местной промышленности.

Созданию промышленных зон во Вьетнаме придается стратегическое значение. Об этом свидетельствует не только увеличивающееся число ПЗ, но и разрешение правительства Вьетнама превращать ЭПЗ в ПЗ, а также создавать на базе ПЗ индустриально-городские зоны. В генеральном плане развития г. Ханой на период после 2000 г. намечено строительство индустриально-городской зоны «Донг-Ань». Эта зона расположена в районе с достаточно развитой инфраструктурой около железнодорожной станции и аэропорта. Япония выделила на ее обустройство 104 млн долл. Для создания зоны «Донг-Ань» отведена площадь размером свыше 300 га. Строительство зоны намечено завершить к 2006 г. На ее территории разместят более 150 промышленных объектов, которые в основном будут построены с помощью иностранного капитала, и создано 30 тыс. новых рабочих мест.

Экспортно-производственные и промышленные зоны, несмотря на небольшой срок существования, вносят определенный вклад в экономическое развитие Вьетнама, способствуя созданию новых рабочих мест, модернизации местной промышленности и развитию экспорта. В этих зонах, включая индустриальные парки высоких технологий, общей площадью 11,5 тыс. га в 2002 г. было зарегистрировано 795 проектов с участием иностранных компаний и общим инвестиционным капиталом в 7,6 млрд долл. и 674 проекта отечественных инвесторов с объемом капитала в 30 млрд донгов. В этих СЭЗ было создано 233 тыс. рабочих мест.

Тенденция развития наукоемких отраслей нашла отражение в процессе появления зон, специализирующихся на разработке и выпуске наукоемкой продукции, которые получили название *индустриальных парков высоких технологий* (ИПВТ). В 1997 г. во Вьетнаме насчитывалось 42 ИПВТ, на каждый из которых приходилось в среднем по 7 га земли. Рассматривая создание этих зон приоритетным направлением внешнеэкономической политики, правительство страны в 2000 г. приступило к созданию еще 70—80 ИПВТ в 30 провинциях и городах страны. В настоящее время в стране действует более 100 индустриальных парков высоких технологий.

Технопарки Вьетнама образуются с участием иностранного и местного капитала. В конце 1990-х гг. в стране действовало 12 технопарков, созданных с участием иностранных инвесторов, и 30 технопарков, которые имели в качестве учредителей отечественных инвесторов. Для координации их деятельности правительство Вьетнама создало Управление индустриальными парками высоких технологий.

Несмотря на то что технопарки стали создаваться в основном в середине 1990-х гг., некоторые из них добились определенных успехов. Среди них можно назвать ИПВТ около Ханоя, который специализируется на разработке и выпуске электроники и фотоэлектроники, информационных технологий, телекоммуникаций, технологии новых материалов и фармакологии.

С целью экономии валютных средств, идущих на закупку высокотехнологического оборудования и удовлетворения потребностей модернизирующейся и быстро развивающейся экономики, правительство Вьетнама стимулирует развитие ИПВТ, специализирующихся в исследованиях и производстве современной наукоемкой продукции. В 2001 г. был создан первый ИПВТ по производству программного обеспечения «Куангунг». Народный комитет г. Хошимин издал специальное постановление, предусматривающее предоставление льгот при инвестировании капиталов в следующие сферы: научные исследования, подготовка специалистов в области информационных технологий, производство программного обеспечения и оборудования в соответствии с внутренним спросом во Вьетнаме и предназначенных на экспорт, строительство зданий различного назначения, в том числе для использования в научных целях.

Другой организационной формой деятельности ИПВТ стало их создание на территории экспортно-производственных зон. Например, в 1996 г. ИПВТ был создан в г. Хошимин и стал частью экспортно-производственной зоны «Линь-Чунг». Зона размещалась на территории площадью в 62 га, из которых на ИПВТ приходилось 10 га. Зона и находящийся здесь технопарк отличаются удобным расположением: 16 км отделяют их от центра г. Хошимин, 11 км — от Сайгонского нового порта (контейнерные перевозки), 20 км — от международного аэропорта Тан Сон Ньят, 1,6 км — от железнодорожной станции Сонг Туан. В непосредственной близости от зоны проходит Национальное шоссе №1 (Трансазиатская дорога).

В создание парка было вложено 14 млн долл., подавляющая часть которых принадлежала китайскому капиталу. Основную часть работ по созданию инфраструктуры парка взяли на себя компании, действующие в технопарке. ИПВТ специализируется на разработке и внедрении новых технологий как в новые наукоемкие отрасли (электроника, микроэлектроника, транспортное оборудование), так и в развитие традиционных отраслей (швейное и текстильное производство, изготовление спортивных товаров, игрушек и др.).

Сочетание ЭПЗ с индустриальными парками высоких технологий становится основной тенденцией в развитии ИПВТ, а также важным инструментом привлечения иностранных инвестиций в экономику Вьетнама. По такому же организационному принципу происходит создание других ИПВТ, в частности индустриального комплекса в дельте реки Меконг. В этом ИПВТ создаются предприятия, связанные как с развитием местной промышленности, так и с выпуском специализированной экспортной продукции, которые представляют значительный интерес для иностранного капитала. В настоящее время в строительстве комплекса и создании на его территории ИПВТ принимают участие компании Тайланда, Сингапура, Республики Корея и Франции.

Деятельность ИПВТ во Вьетнаме вплоть до 2000 г. испытывала значительные трудности. Они были связаны со сложной процедурой их учреждения, практическим отсутствием льгот для иностранного капитала, крупными расходами по созданию инфраструктуры парков, которые возлагались на местные частные и иностранные компании. В тех же зонах, где инфраструктура была создана государством, ее аренда была во много раз выше, чем в соседних странах Юго-Восточной Азии. Так, в 1998 г. стоимость аренды инфраструктуры, созданной государством, была такова: в технопарке «Хайфон—Номура» — 6,75 тыс. долл. в год за 1 га земли, в технопарке «Деу-Хана» — 5 тыс. долл., а в тех технопарках, где инфраструктура была создана вьетнамскими частными компаниями, — от 600 до 1000 долл. за 1 га земли.

Реально оценивая сложившуюся ситуацию, правительство Вьетнама в 1999 г. изменило налоговую политику в отношении иностранного капитала, действовавшего в экспортно-производственных зонах и индустриальных парках высоких технологий. Так, от экспортных пошлин освобождались предприятия в зонах, производившие на экспорт свыше 80% своей продукции. Обложению импортными пошлинами не подлежали машины, оборудование и комплектующие, предназначенные для формирования основных фондов. Были предусмотрены налоговые льготы на прибыль компаний, устанавливалась гибкая шкала тарифов, вводились налоговые каникулы. Налог на вывоз прибыли за рубеж устанавливался в размере 5%, была либерализована таможенно-тарифная политика. Кроме того, правительство Вьетнама приняло решение о том, чтобы часть официальной помощи развитию, выделяемой промышленно развитыми странами Вьетнаму, расходовалась на создание инфраструктуры ИПВТ.

Стремление ускорить процесс экономического развития страны, занять достойное место в международном разделении труда подталкивает правительство Вьетнама к региональному расширению политики зонирования, увеличению числа СЭЗ с льготным инвестиционным режимом. В настоящее время на рассмотрении правительства

Вьетнама находятся несколько проектов создания СЭЗ, в том числе СЭЗ «Чу Лай», которая впервые будет создана в центральном Вьетнаме. Выбор места для этой зоны во многом связан с дальнейшими перспективами развития этого региона, где уже развернула свою деятельность российско-вьетнамское совместное предприятие «ВьетРосс» по строительству и эксплуатации первого во Вьетнаме нефтеперегонного завода. СП проводит также сооружение и реконструкцию транспортной и коммунальной инфраструктуры. Зона будет находиться вблизи от морского порта Ки Ха, способного принимать суда грузоподъемностью свыше 10 тыс. т и обладающего рейдом с закрытой акваторией, что особенно важно в сезон тропических тайфунов. СЭЗ передается также расположенная вблизи бывшая военно-воздушная база, способная принимать практически все типы самолетов. Инвесторам в СЭЗ «Чу Лай» будет предоставлен ряд льгот. В частности, долгосрочная, до 70 лет, аренда земельных участков, а также освобождение от экспортно-импортных пошлин на поставки товаров и оборудования для СЭЗ.

Вьетнам также намерен объявить порт Камрань открытой экономической зоной. Основные направления деятельности зоны — использование реконструированного портового хозяйства, способного принимать и обслуживать грузовые и пассажирские суда грузоподъемностью до 100 тыс. т и туристический бизнес.

Таким образом, создание и функционирование различных видов свободных экономических зон становится одним из важных направлений в реализации открытой внешнеэкономической политики страны. Несмотря на значительные трудности, Вьетнам медленно, но целенаправленно проводит политику зонирования как средство стимулирования притока иностранного капитала в страну. Такая политика приводит к повышению эффективности зон, что проявляется в создании новых и модернизации существующих отраслей экономики, увеличении экспорта и связанных с ним валютных поступлений, росту занятости, что, естественно, не может не отразиться благоприятно на экономике всей страны.

ХАРАКТЕРИСТИКА СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

7.1. Опыт создания и функционирования СЭЗ в Сербии и Черногории (бывшей Югославии)

В результате проведенных в 1990-е гг. преобразований в странах Центральной и Восточной Европы (12 государств) были созданы предпосылки для перехода к рыночной экономике. Исходные условия для перехода от административно-командной системы к рыночной в целом оказались благоприятными. В то же время появились проблемы, связанные с непредвиденными социально-экономическими издержками рыночных реформ, — глубокий спад, рост безработицы и усиление социальной дифференциации.

Преодолев к середине 1990-х гг. трансформационный спад, страны Центральной и Восточной Европы приступили к перестраиванию структуры экономики в направлении приспособления ее к платежеспособному спросу. Во внешнеэкономической деятельности главным итогом реформ 1990-х гг. стало постепенное открытие экономики стран Центральной и Восточной Европы и их последовательная интеграция в западноевропейские структуры.

Важным средством развития национальной экономики и мирохозяйственных связей стран региона стала деятельность свободных экономических зон. И хотя зоны в этих странах различаются уровнем развития, объемом выполняемых задач, результативностью, тем не менее большинство стран региона возлагают на них большие надежды, связанные с привлечением иностранного капитала, расширением экспортной торговли и созданием новых рабочих мест.

Бывшая *Югославия* — одна из первых стран региона, где стали возникать СЭЗ. Еще в 1963 г. в стране была принята Концепция таможенного закона, которая предусматривала создание СЭЗ. В соответствии с этим законом в районах крупных морских и речных портов страны (Дубровник, Белград и др.) создавались свободные таможенные зоны, которые были призваны обеспечить транзитный провоз товаров.

В 1970-е гг. политика зонирования в Югославии стала более целенаправленной, что было вызвано переходом страны на рыночные отношения на базе провозглашения «открытой экономики» и активиза-

ции внешнеэкономических связей. В это время в СЭЗ получили широкое развитие складское хозяйство, коммуникации, инфраструктура. Особый льготный налоговый и таможенный режимы внутри создаваемых зон (например, СЭЗ Белграда) способствовали притоку грузов, стимулируя развитие предпринимательства как в самих зонах, так и в прилегающих районах страны. Тем не менее запреты на развитие промышленного производства в СЭЗ, ограниченность их территорий практически свели практику развития зон лишь к совершенствованию складского хозяйства, портовых терминалов, транспортных организаций и таможенных служб.

Не помогли и принятые в 1986 г. специальный Закон о таможенных зонах и Закон об основных условиях осуществления внешнеторгового оборота в таможенных зонах, которыми регулировались правила хозяйственной деятельности. Поскольку сохранялись ограничения на привлечение иностранного капитала в страну в целом, то притока капитала не последовало и в таможенные зоны.

В 1990-е гг. зоны функционировали не на полную мощность и с незначительными иностранными капиталовложениями. В основном на их территории осуществлялись складские и реэкспортные операции, производство развивалось в ограниченных масштабах. Сказывалось действие международных санкций против Югославии, а также скептическое отношение к таким зонам со стороны части правительственных экономистов. Они полагали, что свободные таможенные зоны теряют свое значение в условиях усиления открытости всей экономики и либерализации внешнеэкономических связей. Чрезмерно большие надежды возлагались на результативность переговорного процесса в рамках ВТО, которая должна была обеспечить минимизацию таможенного обложения и сделать незначительными преимущества зон перед остальной территорией.

Несмотря на проблемы и трудности, Югославия (которая с начала 2003 г. изменила официальное название и стала называться Сербией и Черногорией) не отказалась от практики создания СЭЗ, делая при этом акцент на образование свободных экспортно-производственных зон. В стране разработан и действует специальный Закон о свободных экономических зонах, регулирующий деятельность предприятий на территории ЭПЗ, в котором оговорены требования к организации и функционированию таких зон. Географическим критерием создания свободной экономической зоны согласно закону является наличие на данной или другой территории не только порта или пристани, но и торгово-транспортного пункта или другого выхода на магистраль международного значения. В законе, в частности, отмечается, что учредителями ЭПЗ могут быть как физические, так и юридические лица. Ее создание возможно силами как иностранных, так и сербских резидентов. Управление зоной — прерогатива специального предприятия, которое создается учредителями зоны или другими сербскими или

иностранными юридическими и физическими лицами. Пользоваться ЭПЗ могут сербские и иностранные юридические и физические лица. Законодательством устанавливается обязанность вывоза не менее 50% (по стоимости) произведенной на ее территории продукции или оказываемых услуг. Если требования не выполняются, ЭПЗ подлежат ликвидации. Соглашение на учреждение зоны дает Союзное правительство, а разрешение на функционирование — Союзное таможенное управление. Пошлины на ввозимые товары не взимаются, уплачивается только сбор за таможенное освидетельствование. Разрешен свободный перевод прибыли, полученной в зоне.

На территории *Сербии* действуют 13 ЭПЗ, занимающих в общей сложности 325 га. Большинство из них возникло в конце 1980-х — начале 1990-х гг.

В настоящее время в Сербии выделяются три зоны — «Нови-Сад», «Пирот» и «Белград». Первая (275 тыс. м², из которых 25 тыс. приходится на крытые складские помещения и 30 тыс. — на открытые складские площади) находится на Дунае и перекрестке важных для Сербии и всего Балканского региона авто- и железных дорог. Местный речной порт способен осуществлять перевозку 2 млн т груза в год. За год вывозится товаров на сумму более 1,1 млн евро. Производство продукции для последующего экспорта в ЭПЗ «Нови-Сад», как и в других сербских зонах, развито в недостаточной степени.

В 1996 г. была создана экспортно-производственная зона «Пирот» (120,6 тыс. м², крытыми помещениями занято 17,4 тыс.), управление которой возложено на специальное акционерное общество. На ее территории действуют 50 фирм (32 иностранные и 18 сербских). Осуществляются производственные, складские, экспедиторские функции, организована охрана территории и предприятий, работает контейнерный терминал. Производство развито в большей степени, чем в других сербских зонах; значительных масштабов достигли складские и реэкспортные операции. Несмотря на неблагоприятные условия для деятельности в момент основания зоны, «Пирот» сумела добиться заметных успехов в экспортной сфере: в 2002 г. вывоз в Австрию, Болгарию, Боснию и Герцеговину, Румынию и другие страны превысил 30,1 млн евро. (в 2001 г. — 20,8 млн евро).

Таким образом, Сербия не относится к числу стран, добившихся значительных успехов в деле расширения своего экспорта посредством формирования и содействия развитию ЭПЗ. Тем не менее Сербия уделяет большое значение сохранению и дальнейшему развитию этих зон. Это связано с тем, что ЭПЗ лучше обеспечены инфраструктурой, чем остальная территория, находятся в транспортных узлах и вдоль судоходных рек. Кроме того, именно в эти анклавные территории направляются экспортно-ориентированные прямые иностранные инвестиции, в первую очередь делающие ставку на развитие экспорта. В отличие

от других местных фирм им предоставляется льготный режим, т.е. определенные преимущества. Производители выигрывают в ценовой конкуренции, так как освобождены от расходов на уплату таможенных пошлин и сборов. Сербские экспортеры, как правило, неконкурентоспособны с точки зрения цен на свою продукцию, и поэтому деятельность в зонах является для них одним из способов усилить свои позиции на внешнем рынке по ценовым (а через них и неценовым) параметрам.

ЭПЗ также могут выступать важным средством привлечения иностранных инвесторов. Наряду с либерализацией сферы прямых иностранных инвестиций через соответствующее законодательство в Сербии, несомненно, есть определенные условия для стимулирования этих инвестиций, в частности, зоны располагают квалифицированной и дешевой (по европейским критериям) рабочей силой, относительно развитой инфраструктурой, неплохой сырьевой базой.

В то же время сербские СЭЗ испытывают определенные трудности в осуществлении экспортных операций. Так, не созданы должные условия для сбыта продукции. Сербский рынок невелик для ТНК, желающих организовать производство на местном рынке, а продавать продукцию в глобальном масштабе. Товары, выпускаемые компаниями, созданными на средства иностранных предпринимателей на территории сербских ЭПЗ, имеют обозначение о том, что они сделаны в Сербии, но как раз это обстоятельство не может удовлетворить иностранные интересы. Серьезной проблемой остается получение доступа на внешние рынки. Пока у Сербии отсутствует членство в ВТО, торговые партнеры не могут быть уверены в перспективности сотрудничества с ней и не станут рисковать, учитывая сложности поставки экспортируемой продукции на рынки государств — членов ВТО. Данный фактор оказывает существенное негативное воздействие на приток прямых иностранных инвестиций как в ЭПЗ, так и на остальную часть Сербии.

Еще одним фактором, оказывающим негативное влияние на инвестиционную привлекательность, является неучастие Сербии в региональной экономической организации — Европейском союзе. В реально сложившейся обстановке, например, японский инвестор не захочет вкладывать капитал в развитие производства в Сербии, так как при экспорте в какую-либо страну — член ЕС поставляемый товар столкнется с таможенными и иными барьерами. Поэтому иностранные инвесторы идут туда, где им обеспечивается доступ на рынок и одновременно предоставляются льготы, которые снижают производственные расходы и усиливают позиции в ценовой конкуренции. В Сербии сочетание эффекта от либерализации внешней торговли и предстоящего вступления в международные и региональные организации будет означать рост значения ЭПЗ и их дальнейшее развитие. В такой обстановке удастся более полно реализовать влияние этих зон на

внешнюю торговлю, увеличить занятость населения, усилить позиции Сербии в технологической сфере. Итогом станет столь необходимое на нынешнем этапе увеличение конкурентоспособности сербского экспорта.

7.2. Свободные экономические зоны Польши

Другой восточноевропейской страной с богатым опытом деятельности СЭЗ является Польша. Уже в 1930-е гг. в стране была предпринята попытка создать СЭЗ в Гданьском порту. Однако в силу внутренних и внешних причин она оказалась неудачной. Практика создания СЭЗ в Польше возобновилась лишь в 1980-е гг. В 1982 г. в Польше был принят Закон о хозяйственной деятельности в сфере малого производства зарубежных юридических и физических лиц. Закон разрешал привлекать в страну капитал поляков, проживающих за рубежом, и создавать свои предприятия на территории Польши. Однако деятельность этих предприятий облагалась высокими ставками налогов, достигающих 80% валовой прибыли. В 1986 г. был принят закон, разрешающий польским предприятиям создавать совместные предприятия с иностранным капиталом, что создало правовые и экономические условия для развития СЭЗ. В результате уже в 1988 г. начала функционировать свободная таможенная зона «Щецин — Свиноуйсьце».

Принятие законов о хозяйственной деятельности иностранных субъектов (1988) и о региональном самоуправлении (1983) расширило права местных органов власти в создании различных обществ, в выпуске облигаций и получении кредитов. Все это изменило подход к образованию свободных зон. С инициативами их создания стали выступать власти воеводств, городов и городских районов.

К маю 1989 г. было выдвинуто около 20 проектов зон, которые охватывали большую часть территории страны. Совет министров Польши одобрил концепцию создания беспошлинных зон в ряде городов и пунктов, являющихся либо портами, либо железнодорожными и автодорожными пограничными переходами на западной границе страны. Руководство страны выступило с предложением создать специальные экономические зоны в ряде крупных городов страны.

В середине 1989 г. в Польше сложилась парадоксальная ситуация: решение о создании зон были принято, а правительство не принимало никаких решений о льготах и гарантиях их деятельности. Это было отражением общеполитического и экономического положения в стране. Тогдашнее правительство Польши стремилось усилить экспортный потенциал страны и привлечь в экономику иностранный капитал, но при огромном бюджетном дефиците не могло предоставить большому числу регионов налоговые и таможенные льготы и тем более профинансировать развитие инфраструктуры в зонах.

Следует, правда, подчеркнуть, что в то время в Польше законодательство страны предусматривало предоставление таможенных льгот путем учреждения свободных таможенных зон и таможенных складов. Внешний таможенный контроль на границе таких зон или складов сводился к минимуму. В результате многие из созданных в то время зон, не имея достаточно развитой инфраструктуры, практически не получили развития, так как для иностранного капитала более привлекательными оказались крупные города с развитой хозяйственной деятельностью и современными средствами коммуникаций.

В середине 1990-х гг. начался новый этап в создании и функционировании СЭЗ в Польше, что было связано с изменениями в экономической ситуации государства.

В первой половине 1990-х гг. многие регионы страны и промышленные центры испытали на себе последствия экономического спада. Явной стала потребность в создании экономического инструмента, позволяющего правительству оказывать поддержку регионам, борющимся с нарастающей безработицей, без непосредственного привлечения средств из государственного бюджета. Правительство страны решило активизировать деятельность СЭЗ.

В октябре 1994 г. Сейм Республики Польша принял Закон об Особых экономических зонах (ОЭЗ). Целью создания ОЭЗ является ускорение экономического развития части территории страны путем развития определенных областей экономической деятельности, внедрения новых технологических решений, развития экспорта, повышения конкурентоспособности производимых товаров и оказываемых услуг, лучшего использования промышленного оборудования и инфраструктуры, создания новых рабочих мест, освоения неиспользованных природных ресурсов.

Особе экономические зоны учреждает Совет министров РП, который в своем распоряжении определяет название, территорию и границы ОЭЗ, диапазон хозяйственной деятельности, управляющего ОЭЗ, период, на который она устанавливается, льготы и преференции для субъектов, ведущих хозяйственную деятельность на территории ОЭЗ.

Доходы от хозяйственной деятельности, осуществляемой на территории ОЭЗ юридическими или физическими лицами, могут быть полностью освобождены от подоходного налога за период, равный половине периода, на который установлена данная зона. В оставшийся период субъекты, действующие в ОЭЗ, могут быть освобождены от подоходного налога в размере, не превышающем 50% доходов. Величина получаемых льгот зависит от масштаба осуществляемых инвестиций, числа занятых и уровня производства продукции, предназначенной для экспорта.

Инвестиционные расходы, непосредственно связанные с деятельностью на территории ОЭЗ, понесенные хозяйственными субъектами, которые не имеют права на освобождение от налога, могут в пол-

ном размере быть включены в счет издержек на получение доходов в налоговом году, в котором они были совершены. В особых экономических зонах предусмотрены также льготы в области строительства, например, упрощена процедура выдачи разрешений на строительство.

В 1995—1997 гг. в Польше было создано 17 ОЭЗ, в настоящее время функционируют 14 (три ОЭЗ были ликвидированы в связи с тем, что до середины 1995 г. в них не было выдано ни одного разрешения на ведение хозяйственной деятельности).

Особые экономические зоны создавались в основном в регионах с высоким уровнем безработицы. Например, в г. Легница образование ОЭЗ было связано, в частности, с необходимостью преодоления меднорудной «монокультуры» и планируемым сокращением занятости на международном комбинате «Полека Мидз». Тарнобжегская ОЭЗ была создана с целью ускорения реструктуризации предприятий по производству серы и текстильных заводов для преодоления текстильной «монокультуры» и сокращения безработицы, связанной с кризисом в легкой промышленности. Создание Каменногурской, Слупской и Сувалкской ОЭЗ также связано с преодолением безработицы в этих районах.

Для привлечения инвесторов в ОЭЗ предоставляются значительные льготы и преференции — освобождение от подоходного налога сроком на 10 лет и 50%-ная льгота по этому налогу на очередные годы. Некоторые региональные власти дополнительно освобождают инвесторов от уплаты местных налогов. Заинтересованность со стороны капитала обуславливается также и дополнительными факторами, так называемыми инвестиционными минимумами. Например, в Сувалкской зоне достаточно инвестировать 350 тыс. евро или обеспечивать работой 40 человек в течение месяца. Самые высокие требования для инвесторов в Лодзинской ОЭЗ — 2 млн евро при минимальной занятости 100 человек. Специальные экономические зоны в Польше отличаются друг от друга не только инвестиционными минимумами, но и степенью развития инфраструктуры, при этом наибольшим успехом пользуются ОЭЗ с высоким уровнем инфраструктуры — Катовицкая и Милецкая. Удобное расположение зоны также является немаловажным фактором с точки зрения потенциальных инвесторов.

Иностранные инвесторы осуществляли активную деятельность на территории польских ОЭЗ, при этом их не смущал тот факт, что только шесть ОЭЗ получили гарантии и что условия хозяйственной деятельности на их территории не изменяются в течение 20 лет. В одиннадцати ОЭЗ, созданных в 1997 г., уже вступила в силу оговорка, касающаяся возможности изменений и приоритета норм Европейского союза над польским законодательством после присоединения Польши к ЕС. Причиной внесения такой оговорки в законы об образовании ОЭЗ было решение Брюсселя об их ликвидации в странах Евросоюза.

Европейская комиссия выдвинула также серьезные возражения против польских ОЭЗ и норм, по которым они действуют. Эксперты

ЕС считали, что диапазон налоговых льгот слишком широк, в частности потому, что они касаются не только приобретения основных фондов, но и материалов и компонентов, используемых для текущего производства. Излишне длительным, по их мнению, также являлся срок предоставления льгот. Кроме того, территориальная раздробленность зон (только Мелецкая и Тарнобжегская СЭЗ расположены на единой территории в пределах города, остальные состоят их нескольких субзон) приводит к тому, что фактически в Польше функционирует несколько десятков ОЭЗ.

В середине 1999 г. в функционировании особых экономических зон и планах их развития произошли значительные изменения, обусловленные переговорами о вступлении Польши в Европейский союз. Правительство вынесло решение, что Польша не будет создавать новых ОЭЗ и расширять площади уже существующих, однако приобретенные права инвесторов будут сохранены. Разрешения на развертывание деятельности в остальных ОЭЗ выдавались инвесторам только до конца 2000 г., а в 2001 г. они выдавались только в тех зонах, в которых уровень безработицы был на 50% выше среднего по стране. С 2002 г. вхождение новых инвесторов в особые экономические зоны в принципе уже стало невозможным; в исключительных случаях соответствующие разрешения могли выдавать только министр экономики по согласованию с министром финансов. Не стало также возможным развертывание в особых экономических зонах производственной деятельности в таких секторах, которые Европейский союз считает «чувствительными» (судостроение, черная металлургия, производство синтетических волокон и др.).

В ходе заключительных переговоров о вступлении Польши в ЕС было окончательно согласовано компромиссное решение, позволяющее, с одной стороны, в максимальной степени учесть приобретенные права предпринимателей в особых экономических зонах, а с другой — обеспечить бесперебойное функционирование конкуренции на едином рынке. Польской стороне удалось продлить время функционирования ОЭЗ до 2017 г., поскольку изменения в правовом регулировании повлекли бы за собой необходимость выплатить высокие компенсации инвесторам, в частности, за утраченные налоговые льготы в результате расторгнутых договоров, а также вынудили бы обратиться в ЕС за дополнительной финансовой помощью на создание новых рабочих мест и помощь безработным.

Были сохранены и льготы для инвесторов, действующих в ОЭЗ, однако размер этих льгот зависел от срока регистрации предприятий в зонах. Так, предприниматель, получивший разрешение на осуществление деятельности в ОЭЗ до 1 января 2001 г., может пользоваться при соблюдении определенных условий полным освобождением от налога на доходы в течение первых десяти лет деятельности и 50%-ным освобождением доходов от налога на оставшиеся годы функ-

ционирования зоны. Предприниматель, получивший разрешение после 1 января 2001 г., может пользоваться при соблюдении определенных условий освобождением от налога на доходы в размере 50% стоимости инвестиционных расходов в случае создания крупных предприятий и 65% — в случае создания малых и средних предприятий. Кроме того, автомобильные компании, действующие в ОЭЗ, освобождаются от налога на прибыль в размере 30% стоимости инвестиционных расходов.

В настоящее время в польских ОЭЗ хозяйственную деятельность осуществляют около 360 иностранных инвесторов, объем инвестиций превышает 2,7 млрд долл. Количество новых рабочих мест составляет более 40 тыс.

Рассмотрим наиболее известные ОЭЗ страны. Так, *Катовицкая ОЭЗ* состоит из четырех субзон. Для того чтобы получить освобождение от налога на прибыль на 10 лет и 50%-ную льготу на очередные 10 лет, здесь надо инвестировать минимум 2 млн евро. Катовицкая СЭЗ привлекла наибольший объем иностранных инвестиций (864,4 млн долл. на конец 1999 г.).

Крупнейшие инвестиции в этой ОЭЗ (500 млн долл) были вложены в завод по производству автомобилей «Опель» фирмой «Дженерал моторс». Заинтересованность в Катовицкой ОЭЗ со стороны автомобильной промышленности после того, как в ней обосновались гиганты мирового автомобилестроения («Дженерал моторс» и «Исузу»), была столь огромной, что пришлось принять решение, ограничивающее до 40% отводимые под предприятия данной отрасли площади с тем, чтобы она не стала единственной в ОЭЗ.

Легницкая ОЭЗ занимает площадь в 362 га в трех субзонах — Польковице, Кшиве и самой Легнице. Здесь фирмы освобождаются от уплаты налога на 10 лет, получают 50%-ную льготу на последующие 10 лет и полностью освобождаются от налога на недвижимость, если инвестируют 850 тыс. евро или примут на работу 100 человек. По состоянию на начало 2000 г., инвестиции в эту зону достигли 230,3 млн долл. В Польковице построен завод по производству дизельных двигателей «Фольксваген», который рассчитан на выпуск 540 тыс. двигателей в год. Первоначально двигатели будут собираться из импортных комплектующих с постепенным переходом на производство отдельных узлов и деталей в Польше. Вся продукция будет идти на экспорт. Объем инвестиций в это производство составил 200 млн немецких марок.

В 1999 г. в ОЭЗ также сданы в эксплуатацию американско-канадский завод по производству элементов для сборки домов (объем капиталовложений — 43 млн долл.) и предприятие по производству водных обогревателей (инвестиции 24 млн нем. м.) немецкой группы «Винкельманн». В Польковице работает строительная компания «Ройял Юроп», производящая дома, собираемые из пластмассовых модулей.

Мелецкий европарк был образован в 1995 г. Здесь на территории площадью в 575 га функционирует более 60 предприятий, представ-

ляющих разные отрасли, в частности автомобильную промышленность (фирма «ЮТ Отоматив Поланд», производящая провода для монтажа схем на автомобиле; компания «Киршхофф Польшка», входящая в состав немецкой группы «Киршхофф» и выпускающая подузлы для автомобильной промышленности). Налоговые преференции, освобождение от налога на прибыль на 10 лет и 50%-ная льгота на последующие 10 лет предоставляются хозяйствующим субъектам, инвестировавшим на территории ОЭЗ минимум 2 млн евро. Кроме того, региональные власти освобождают инвесторов от всех местных налогов. На начало 2000 г. инвестиции в Мелецкую ОЭЗ составили 188,3 млн долл.

7.3. Функционирование СЭЗ в Венгрии

Еще одной страной Центральной Европы — пионером в создании СЭЗ — является Венгрия. В 1972 г. в стране были предприняты первые шаги в области привлечения иностранных инвестиций в форме совместных предприятий. Однако лишь в 1988 г. после принятия Закона об иностранных инвестициях Венгрия приступила к созданию СЭЗ, так как этот Закон регламентировал деятельность совместных предприятий, расположенных в СЭЗ. В июле 1989 г. в Венгрии было зарегистрировано 620 СП, из которых 40 действовало в свободных экономических зонах. Создание СЭЗ в Венгрии с первых дней их организации рассматривалось как один из элементов новой экономической политики, направленной на создание конкурентоспособной экономики.

В соответствии с декларированными целями правительство Венгрии освобождало инвесторов от таможенных пошлин, тарифов и сборов. Товары, произведенные в зонах, рассматривались по отношению к внутреннему рынку как импортные. Совместные предприятия в СЭЗ имели также налоговые льготы.

Опыт функционирования венгерских СЭЗ в конце 1980-х — в первой половине 1990-х гг. показал, что первые зоны были экономически слабыми и малоэффективными. Главным образом они преследовали цель увеличения объема экспорта, в результате чего экономические связи с национальной экономикой оказались весьма поверхностными. Иностранные предприниматели, сотрудничавшие с национальными компаниями, нередко страдали от сложной процедуры принятия решений, систем ценообразования и оплаты труда, недостатка в управленческих кадрах, политики протекционизма, недостатка капиталов и относительно большой внешней задолженности Венгрии.

С середины 1990-х гг. в Венгрии начался экономический подъем, обусловленный расширением частного сектора, структурной перестройкой экономики, финансовой стабилизацией и расширением внутреннего спроса. Происходила дальнейшая либерализация внеш-

неэкономических связей и их переориентация на страны ЕС. Все эти и другие факторы сыграли важную роль в активизации и повышении эффективности венгерских СЭЗ.

В последние годы в Венгрии создаются и функционируют главным образом экспортно-производственные зоны, получившие название промышленных свободных торговых зон. В настоящее время их насчитывается 125, причем за 1997—2001 гг. их число увеличилось на 40%. В отличие от других стран местонахождение ЭПЗ в Венгрии определяет не государство, а сама инвестирующая компания. В результате венгерские ЭПЗ географически в большей степени разбросаны, чем СЭЗ в других странах. Основная часть СЭЗ (63%) расположена вдоль автомагистрали Вена—Будапешт, к юго-востоку от Будапешта на транспортных путях общенационального назначения (16%) и в самом Будапеште (на столицу Венгрии приходится 11% таких зон). Начиная с января 1999 г. для создания зоны требуется территория площадью минимум 2 тыс. м², а для открытия или закрытия зоны — разрешение Министерства финансов.

ЭПЗ в Венгрии специализируются в основном на производстве технически сложной продукции, для производства которой активно привлекаются иностранные инвестиции. Практически все иностранные компании, действующие в этих зонах, — филиалы автомобильных и электронных ТНК, таких, как «Ауди», «Опель», «АйБиЭм», «Нокиа», «Филипс», «Флектроникс».

Зоны отделены от остальной части страны, и на их территории действуют компании, получившие лицензию на право осуществления своей деятельности в этих анклавах. Все компании в ЭПЗ, получившие подобную лицензию, имеют одинаковые права. Зоны пользуются свободным таможенным, внешнеторговым и валютным режимами. В ЭПЗ Венгрии в отличие от других стран от таможенного обложения и НДС освобождены не только ввоз комплектовочных, но и машин и оборудования, предназначенных для производственных целей. Кроме того, фактически субсидируются поставки отечественной продукции в ЭПЗ, которым предоставлен статус экспортных. Только те товары, которые прямо не используются в производственных целях, облагаются пошлинами. Иностранные фирмы могут хранить свой капитал и иметь счета в иностранной валюте.

ЭПЗ Венгрии успешно развиваются, выступая локомотивами роста экспортной торговли и модернизации экономики страны. За 1996—2001 г. объем экспортных поставок, осуществляемых ЭПЗ, увеличился в 5 раз, в то время как объем экспорта Венгрии всего лишь удвоился. В 2001 г. зоны обеспечивали 44% всего венгерского экспорта, причем более 90% поставок из этих анклавов направлялось в страны ЕС.

В ходе официальных переговоров о вступлении Венгрии в ЕС вопрос о зонах (а не сельском хозяйстве) стал основным камнем преткновения. Для сохранения ЭПЗ страна была вынуждена пойти на суще-

ственные и весьма чувствительные для нее уступки по другим условиям присоединения к ЕС.

В последние годы все большее внимание Венгрия уделяет промышленным паркам. Первый промышленный парк был учрежден в 1991 г. в Дьере на базе венгеро-австрийского совместного предприятия. Начиная с 1994 г. в стране постепенно выстраивается целая сеть промышленных парков, их строительство и обустройство начато в Печи, Айке, Сентготтарде, Орослане, Кечкемете, Ниредьхазе. Три таких парка с успехом действуют в Секешфехерваре, в стадии создания находится четвертый. Планируется организация промышленного парка в Шалготарьяне.

В декабре 1996 г. венгерское правительство приняло постановление о статусе «промышленного парка», в котором предусматривается выделение государственной поддержки таким паркам на конкурсной основе. На их поддержку в 1996 г. из госбюджета было выделено 400 млн фор., а в последующие 5 лет (1997—2001 г.) было выделено 8 млрд фор. В 1996 г. на конкурс были представлены 52 заявки.

Для стимулирования развития отсталых в экономическом отношении территорий с высоким уровнем безработицы в Венгрии используют такую форму, как предпринимательские зоны. В декабре 1996 г., например, венгерское правительство приняло постановление об объявлении Захони и окрестностей предпринимательской зоной. В постановлении сформулированы, в частности, и такие стратегические принципы развития предпринимательских зон, как использование преимуществ, открывающихся в международном и приграничном экономическом сотрудничестве, а также содействие включению хозяйственного потенциала региона в международное разделение труда.

Для инвестиций в предпринимательских зонах венгерским законодательством установлены существенные налоговые льготы вплоть до полного освобождения от уплаты налога на общества в течение 5 лет. Кроме того, Венгерский банк инвестиций и развития готов открыть льготные долгосрочные кредитные линии для крупномасштабных инвестиционных проектов в предпринимательских зонах страны.

Венгрия — одна из немногих стран Центральной и Восточной Европы, на территории которой создан офшорный центр. Для компаний, зарегистрированных в офшорном центре, Венгрия является налоговым раем, так как вместо 18%-ного корпоративного налога на прибыль они платят 3%-ный. Офшорным компаниям предоставляется право вести операции с иностранной валютой, получать иностранные займы и кредиты без специального разрешения властей, регулирующих операции с иностранной валютой, иметь счета в иностранных банках при условии, что определенная доля счетов приходится на венгерский банк. Посредническая деятельность таких компаний в Венгрии ограничена внешней торговлей с Россией, а также посред-

ничеством между российскими компаниями. Принцип такого ограничения простой — ориентировать офшорные льготы на основные преобладающие во внешней торговле товарные потоки и широкий круг хорошо известных деловых партнеров.

В 2002 г. парламент Венгрии принял поправки к Закону, согласно которым статус офшорной компании в стране можно было получить лишь до 2002 г. В результате «на последней волне» было учреждено еще 373 офшорные компании, и их общее число достигло 740. Примерно треть всех офшорных компаний занимается торговлей и ремонтом транспортных средств, одна шестая часть — торговлей недвижимостью, ряд компаний предоставляет разнообразные финансовые услуги. Сумма инвестированного офшорными компаниями капитала превышает 13 млрд евро, что составляет почти 3/4 годовых поступлений в госбюджет страны. Однако в связи со вступлением Венгрии в ЕС существовать эти компании смогут, по всей вероятности, до 2017 г.

7.4. Опыт создания СЭЗ в Чехии и Словакии

Свободные экономические зоны получили свое распространение и в *Чехии*, одной из наиболее развитых стран региона. Предварительно изучив опыт зонирования в ряде стран Европы, Чехия приступила к созданию СЭЗ в 1990-е гг. Вначале в Чехии создавались свободные таможенные зоны, т.е. транзитные, или консигнационные, склады для хранения, упаковки, маркировки и незначительной доработки товаров, предназначенных для экспорта. Эти зоны создавались, как правило, в речных портах, аэропортах, на пересечениях железнодорожных магистралей и использовались для расширения экспортной торговли.

Однако по мере развития национальной экономики этот тип зон оказался не в состоянии полностью выполнять возросшие задачи, стоящие перед экономикой страны. Поэтому во второй половине 1990-х гг. функции свободных таможенных зон были расширены и в них была разрешена производственная деятельность. Расширение функциональной деятельности таможенных зон произошло после того, как правительство Чехии приступило к реализации программы поддержки инвесторов «на зеленом поле» (инвесторов, вкладывающих средства в создание «с нуля» новых предприятий с необходимой инфраструктурой) в ведущие отрасли чешской экономики: телекоммуникации, обрабатывающую промышленность, информационные технологии, транспорт, включая авиационный. Одной из льгот, предоставленных иностранным инвесторам, вкладывающим свои капиталы в эти отрасли, явилось размещение подобных производств в существующих таможенных зонах и создание в этих целях новых таможенных зон, что позволяло инвестору беспощлинно ввозить техническое оборудование и освобождало его от уплаты НДС.

Однако практика создания в Чехии СЭЗ не закончилась с образованием свободных таможенных зон производственного типа. В конце 1990-х гг. в стране стали активно создаваться промышленные парки, ставшие самым распространенным типом СЭЗ в Чехии. Этот вид зон представляет собой территориальные образования, создаваемые для решения комплекса задач, связанных с развитием отдельных регионов и страны в целом на основе развертывания новых производств для внутреннего рынка и экспорта. Сейчас в Чехии насчитывается свыше 60 промышленных парков, 46 из которых созданы с помощью государства. По механизму деятельности и решаемым задачам они являются разновидностями экспортно-производственных зон.

В 1999 г. правительство Чешской Республики приняло Программу поддержки промышленных зон, в соответствии с которой населенный пункт, район или компания могут получить дотации из государственного бюджета на строительство такой зоны. Программа предназначена не только для заранее определенного конкретного инвестора, но также для подготовки территории, где предполагается разместить промышленный парк, даже в том случае, если компании, которые будут использовать эту территорию, еще окончательно не определены. Программу осуществляет Министерство промышленности и торговли ЧР совместно с Агентством по поддержке иностранных инвестиций «ЧехИнвест».

За период 1998—1999 гг. отдельным городам было выделено дотаций на сумму 600 млн чеш. кр., которые были направлены прежде всего на создание необходимой инфраструктуры. Дотации могут быть предоставлены на восстановление старых промышленных ареалов, арендованных производственных цехов и не в последнюю очередь на так называемую «аккредитацию» промышленных зон. Расширились и формы поддержки, в частности, за счет дотаций на выплату процентов по банковским кредитам. Министерство промышленности и торговли ЧР возмещает 60% расходов на создание материально-технической базы промышленной зоны и одновременно может возместить три четверти суммы выплат по процентам по банковским кредитам. Однако финансовую поддержку могут получить только промышленные зоны, имеющие площадь более 10 га. В 2001—2006 гг. на поддержку промышленных зон государством запланировано израсходовать 4,5 млрд чеш. кр. (в 2002 г. расходы на эти цели составили 400 млн чеш. кр.). Активная государственная поддержка явилась одним из важнейших условий успешного функционирования многих промышленных зон, способствуя привлечению инвестиций как местных, так и иностранных инвесторов, развертыванию новых производств, созданию новых рабочих мест.

В рамках 23-й Международной машиностроительной ярмарки в г. Брно в сентябре 2001 г. министр промышленности и торговли ЧР М. Грегор вручил награды мэрам тех городов, где расположены лучшие промышленные зоны страны. Смысл этой акции — оценка рабо-

ты населенных пунктов, которые решили построить на своей территории промышленные парки и, таким образом, создать благоприятные условия для деятельности иностранных инвесторов. В конкурсе участвовали все промышленные зоны, связанные с использованием средств из государственного бюджета. Награды были вручены по трем номинациям. В первой группе — «Промышленная зона 2000 г. с лучшим экономическим показателем» (оценка по объему крупнейшей инвестиции) — победили промышленные зоны: «Борско поле» (г. Пльзень), «Ичин» и «Слани». Во второй группе — «Промышленная зона 2000 г. с лучшим социальным показателем» (оценка по числу новых рабочих мест, созданных в зоне крупнейшим инвестором; особое внимание было уделено «проблемным регионам с наиболее высоким уровнем безработицы») — награды получили промышленные зоны: «Новое поле» (г. Карвина), «Хомутов» и промышленный парк «Верне» (г. Клаштерец). В третьей группе — «Промышленная зона 2000 г. с лучшим урбанистским эффектом» (оценивалась не только урбанистическо-архитектурное оформление, местопребывание инвесторов, но и его связь с транспортной инфраструктурой и включение в общее урбанистическое решение населенного пункта) — победителями стали промышленные зоны «Стод», «Пичек» и «Кладна — Кросехлави».

Ниже приводится описание промышленных зон и парков по группам. Победивший в первой группе промышленный парк «Борско поле» (г. Пльзень) занимает площадь в 125 га. Проект создания этого парка начал осуществляться администрацией города в начале 1990-х гг., когда уровень безработицы составлял 2—3%. Строительство зоны было реакцией на ожидаемое сокращение рабочих мест на крупнейшем предприятии «Шкода», на котором до 1989 г. было занято почти 40% всего трудоспособного населения города. Создание инфраструктуры началось в 1996 г., когда компания «Мацушита» решила построить в этом месте завод по монтажу телевизоров «Панасоник». Наиболее сложной задачей, по мнению администрации города, было объединение всех собственников земли, поскольку данная территория находилась на месте бывшего аэродрома для вертолетов и принадлежала, помимо города, также Министерству обороны, Земельному фонду и организации «Леса ЧР». Со всеми этими организациями удалось прийти к соглашению и «обменять недвижимость на недвижимость» на общую сумму примерно 200 млн чеш. кр. В строительство инфраструктуры было инвестировано 370 млн чеш. кр. Несколько десятков миллионов крон в создание зоны вложили такие организации, как «Чешский телеком», «Западно-чешская энергетика» и «Западно-чешская газовая отрасль». Государственную дотацию в размере 76,25 млн чеш. кр. г. Пльзень получил только в 1999—2000 гг. в рамках принятой Программы поддержки развития промышленных зон.

Крупнейшим инвестором промышленной зоны «Борско поле» является компания «Мацушита телевижн централ юроп», которая вло-

жила в развитие этой территории почти 2,8 млрд чеш. кр. и создала здесь около 1,5 тыс. новых рабочих мест. Всего к началу 2001 г. в указанной зоне было создано более 2,5 тыс. рабочих мест., а сумма капиталовложений различных фирм превысила 5 млрд чеш. кр. Согласно оценке экономистов, благодаря деятельности инвесторов, начавших осуществлять свои проекты, только в 2000 г. число новых рабочих мест в зоне «Борско поле» увеличилось более чем на 2,5 тыс., а общий объем инвестиций приблизился к 10 млрд чеш. кр. Наряду с компанией «Мацушита» в «Борско поле» свою деятельность осуществляет более 30 чешских и иностранных фирм.

Победившая во второй группе промышленная зона «Нове поле» (г. Карвина) занимает площадь в 40 га.; число занятых в 2000 г. — 1,5—2 тыс. Первым иностранным инвестором в этой зоне, создание которой началось в 1997 г., была японская фирма «Шимано», которая производила здесь узлы и детали для велосипедов. Капиталовложения в строительство нового завода фирмы составили 2,2 млрд чеш. кр. На территории зоны также расположена чешская компания «Граддо», которая собирает кабельные системы для германского автомобильного концерна «БМВ».

Благодаря новым инвестициям в промышленную зону «Нове поле» в 2003 г. было создано 6 тыс. новых рабочих мест. В 2000 г. в районе г. Карвина с населением почти 290 тыс. человек уровень безработицы превышал 18%. Увеличение числа рабочих мест в промышленной зоне позволило остановить рост безработицы. Промышленные зоны стали одним из путей решения сложных вопросов «проблемных регионов», даже принимая во внимание относительно высокие расходы на их строительство. Так, инвестиции в промышленную зону «Нове поле» из средств города и государства составили почти 200 млн чеш. кр. В то же время г. Карвина ежегодно расходует на социальные пособия, которые возмещаются государством, 180 млн чеш. кр. Учитывая также общий объем пособий по безработице, выплачиваемых государственными органами по труду, специалисты пришли к выводу, что окупаемость инвестиций в промышленную зону весьма высока.

Другим путем улучшения социального климата в регионе считается возрождение существующих промышленных ареалов, которые не используются из-за снижения или прекращения производственной деятельности. Однако этот путь требует значительно более высоких расходов.

В третьей группе промышленных зон с лучшим урбанистическим эффектом призовое место было присуждено промышленной зоне «Кладно» по таким критериям, как многофункциональность и ее общее включение в существующую инфраструктуру. На создание промышленной зоны «Кладно» (основана в 1997 г.) город не получал дотаций от государства. В строительство инженерных сетей город вло-

жил 55 млн чеш. кр. Крупнейшие инвестиции в эту промышленную зону осуществила местная компания «Шова» (1,1 млрд чеш. кр.), а наибольшее число рабочих мест (700) создала компания «Сагем» — филиал канадской ТНК «Селестика».

Большой интерес Чехия проявляет также к созданию технологических парков, что объясняется стремлением страны занять достойное место в международном разделении труда, повысить конкурентоспособность своей экспортной продукции. Страна приступила к их созданию в первой половине 1990-х гг. Сейчас в Чехии насчитывается около 10 технопарков, находящихся на разной степени подготовки к реализации.

Определенные надежды возлагаются в Чехии на технологический парк в г. Брно. Создание этого парка площадью в 60 га было начато в 1995 г., окончание строительства запланировано на 2015 г. В парке функционирует примерно 15 компаний (крупнейшая — «АйБиЭм»), на которых работает более 450 сотрудников. Рядом с парком расположен технический университет. Весь комплекс находится в границах города, где значительная часть инфраструктуры была создана еще до организации технопарка. На 23-й Международной машиностроительной ярмарке в г. Брно в сентябре 2001 г. технопарк получил награду за многофункциональность зоны и включение в общее урбанистическое решение населенного пункта.

Отличительной чертой создания технопарков в стране становится привлечение к их организации иностранного капитала. Так, в 2002 г. Чехия приняла решение о создании технологического парка в г. Праге с помощью шведской инвестиционной компании «ИКАНО», которая обладает значительным опытом в этой области. Срок создания технопарка — 15—20 лет. Он будет специализироваться в сфере высоких технологий, на производстве новых фармацевтических препаратов и других товаров с высокой добавленной стоимостью. Работа технопарка будет координироваться Чешским высшим техническим университетом.

Идея создания технологического парка в Праге с помощью компании «ИКАНО» получила поддержку муниципалитета столицы Чехии. В настоящее время заканчивается поиск участка земли, который подходил бы для научного парка по площади, находился бы недалеко от технических вузов в Дейвицах и, кроме того, был достаточно большим для строительства так называемой зоны развития, где в дальнейшем могли бы разместиться фирмы, для которых технологический парк станет тесен.

Словакия — одна из немногих стран Центральной и Восточной Европы, которая позже всех в регионе приступила к созданию СЭЗ. Такое положение дел объясняется рядом причин. Словакия стала независимым государством с 1 января 1993 г. после распада Чехословакии,

произошедшего в связи с политическими и экономическими изменениями конца 1980-х гг. в странах Центральной и Восточной Европы и СССР. С этого момента в стране началась экономическая трансформация, проводимая с целью осуществления постепенного перехода к рыночной экономике. Начало трансформации экономики характеризовалось глубоким спадом производства, развитием инфляционных процессов, обострением социальных проблем.

После экономического оживления, произошедшего в середине 1990-х гг., Словакия активизировала процесс по присоединению к Европейскому союзу — ведущему торговому партнеру страны. После подписания договора с ЕС об ассоциированном членстве, вступившего в силу 1 февраля 1995 г., Словакия приступила к внесению изменений во внутреннее законодательство, либерализации внутренней и внешней политики, которая была направлена на интеграцию Словакии в ЕС.

В области внешнеэкономической политики большое внимание уделялось отмене таможенных пошлин и количественных ограничений во взаимной торговле промышленными товарами, либерализации в сфере услуг, созданию благоприятного инвестиционного климата. Важным средством привлечения в Словакию иностранного, в том числе западноевропейского, капитала явилась практика создания свободных экономических зон, к которой правительство Словакии стало прибегать в начале наступившего столетия.

Основным типом СЭЗ, создаваемых в Словакии, стали промышленные парки. Развитие этого типа СЭЗ было вызвано следующими соображениями. В начале текущего столетия словацкая промышленность добилась значительных успехов: сократилось число убыточных предприятий, возрос объем продаж, в особенности предприятий химической промышленности, машиностроения и металлургии. В 1999—2001 гг. больших успехов достигли такие отрасли легкой промышленности, как коженно-обувная и стекольная. Высокая производительность труда была достигнута в производстве транспортных средств, а также в производстве и распределении электроэнергии, газо- и водораспределении. Постепенная реструктуризация промышленности приводила к увеличению производительности труда и в остальных секторах производства, а в конечном итоге — к сокращению числа занятых. Всего за период с 1988 по 2001 г. на предприятиях с числом занятых 20 и более человек было ликвидировано 40 тыс. рабочих мест. Стремление разрешить эту весьма болезненную проблему подталкивало правительство к поиску новых методов и инструментов, важная роль среди которых отводилась промышленным паркам.

Другая крупная проблема — значительная разница в уровне развития различных областей Словацкой Республики. Так, в Братиславе (запад страны) высшее образование имеет одна четвертая часть экономически активного населения, тогда как на востоке страны только

8—9%. Производительность труда в Братиславской области в три раза выше, чем в Прешовской области, и более чем в четыре раза, чем в районе Тренчина. Разница между отдельными регионами обусловлена также неравномерным поступлением прямых иностранных инвестиций. Братислава получает две трети аккумулированных иностранных инвестиций, что же касается капиталовложений в банковский сектор, то они все были направлены в столицу, являющуюся финансовым центром страны.

Восточные области Словакии с высоким уровнем безработицы не очень привлекательны для инвесторов. Среди причин этого слабая промышленная база, унаследованная от прошлого, неразвитая инфраструктура, низкий уровень квалификации безработных, низкая производительность труда. И хотя в конце 1990-х гг. в эти области пришел иностранный капитал (компании «Молекс», «Мацушита», «Вирспул», «Фольксваген»), он тем не менее оказал не столь существенное воздействие на разрешение проблемы безработицы.

Выравниванию уровня развития регионов и созданию новых рабочих мест способствовало строительство промышленных парков, которое началось в Словакии в 2001 г. При создании промышленных парков, многие из которых создаются на востоке страны, существует возможность получить от государства ссуду на возмещение 70% расходов на строительство инфраструктуры. В более чем 20 промышленных парках Словацкой Республики, создание которых находится на разных стадиях подготовки к реализации, сосредоточивают производство в основном предприятия автомобильной промышленности (Девинска-Нова-Вес, Лозорно, Ступава, Врable), электротехнической промышленности (Хенец, Попрад, Наместово), деревообрабатывающей промышленности (Спишска-Нова-Вес). В некоторых парках представлены предприятия нескольких секторов (Сладковачово, Рожнява, Малацки и Гриада).

Во многих случаях в промышленных парках свое производство размещают иностранные фирмы, поставляющие продукцию для инвесторов, уже осуществляющих деятельность в Словакии (например, поставщик АО «Фольксваген, Братислава»), а также для филиалов электротехнических концернов «Мацушита» и «Вирспул».

В 2001 г. в Словакии были приняты законодательные акты, которые должны были способствовать притоку иностранных инвестиций в страну (закон о стимулировании иностранных инвестиций, Закон о поддержке создания промышленных парков, изменения к законам о налогах). Однако по сравнению с соседними странами эти законы появились слишком поздно, поскольку менее чем через год после их принятия, в первой половине 2001 г., Словакия приступила к согласованию налоговых каникул с нормами законодательства Европейского союза в области предоставления государственной помощи. И хотя ни один инвестор не лишился льгот, некоторое изменение условий их

предоставления не способствовало повышению стабильности инвестиционного климата в стране. Таким образом, в конкурентной борьбе стран «Вышеградской четверки» (интеграционное объединение в составе Венгрии, Польши, Словакии и Чехии) за предоставление наиболее привлекательных условий для иностранных инвесторов Словакия оказалась не в самой выигрышной ситуации.

И тем не менее правительство Словакии активизировало шаги по привлечению иностранных инвестиций в экономику страны, возлагая при этом надежды на создание промышленных парков, в том числе при поддержке Евросоюза.

В настоящее время во многих городах Восточной Словакии ведется активное строительство промышленных парков. Самый известный из них находится в населенном пункте Кехнец южнее города Кошице, где уже в течение пяти лет, с 2000 г., свою производственную деятельность осуществляют совместное словацко-американское предприятие «Мелекс Словакия» и бельгийская компания «Билбос».

Значительные успехи также достигнуты в строительстве промышленных парков в городах Михаловце, Попрад, Гуменне, Спишска-Нова-Вес, Рожнява.

Так, в апреле 2003 г. руководством г. Гуменне и Европейского союза было подписано соглашение о строительстве промышленного парка в районе Гутманово. Из фондов ЕС на создание этого парка выделено 2 млн евро. В основном средства пошли на строительство инфраструктуры парка, в том числе на реконструкцию шоссе и расширение железнодорожной ветки, сооружение необходимых инженерных сетей и коммуникаций, а также подготовку участка для строительства промышленных предприятий. Город остался собственником недвижимости, которую он будет сдавать инвесторам в аренду. Общая площадь парка в городе Гуменне составила 5 га, из которых 2,6 га были отданы под строительство. Завершение строительных работ запланировано на осень 2004 г. В парке предполагается создать примерно 240 новых рабочих мест.

Подготовка проекта строительства промышленного парка продолжалась два года. Специалисты из ЕС, например, предоставляли консультации по разработке документов в плане их соответствия стандартам Европейского союза. Помощь оказывало и Агентство по поддержке регионального развития при Министерстве строительства и регионального развития СР, а также словацкие акционерные общества с участием иностранного капитала, которые действуют в непосредственной близости от промышленного парка. Интерес к парку проявили чешские и норвежские фирмы.

Промышленный парк в г. Спишска-Нова-Вес площадью в 3,9 га возникнет в районе уже существующего промышленного комплекса. Ожидается подписание соглашения между Евросоюзом и муниципалитетом города о выделении последнему помощи в размере 2 млн евро

на реконструкцию административного здания, строительство двух новых зданий и создание сети коммуникаций и очистных сооружений. На территории создаваемого парка уже функционирует пять словацких фирм, занятых в деревообрабатывающей промышленности. К 2006 г. здесь планируется создать примерно 560 новых рабочих мест.

В г. Рожнява общая площадь промышленного парка должна составить 27 га. На подготовку проекта парка город уже выделил 310 тыс. евро. В подготовке проекта парка принимали участие эксперты из ЕС, что явилось гарантией соответствия парка требуемым европейским стандартам. Кроме того, разрабатываемый проект — не первый для г. Рожнява, в нем также функционирует «инкубатор для предпринимателей», на организацию которого город получил от ЕС 375 тыс. евро. В этом «инкубаторе» размещены офисы и производства 22 начинающих предпринимателей.

Серьезный интерес к строящемуся парку в г. Рожнява проявляют два иностранных инвестора — венгерская фирма из г. Сегед, которая хотела бы разместить в парке производство катаных труб, и фирма из Австрии, выпускающая оборудование для утилизации отходов. В общей сложности эти две фирмы могли бы занять немногим менее половины планируемой площади парка и создать до 500 новых рабочих мест. Предполагается, что парк будет введен в эксплуатацию в 2005 г.

Таким образом, СЭЗ созданы во многих странах Центральной и Восточной Европы. Однако результаты их деятельности весьма противоречивы. В ряде стран региона попытки создания СЭЗ не дали ощутимых результатов, что в значительной степени объясняется не до конца продуманной стратегией развития СЭЗ, низким уровнем социально-экономического развития стран базирования СЭЗ, отсутствием в них благоприятного инвестиционного климата.

В других странах региона СЭЗ смогли выполнить стоящие перед ними задачи и внести свой вклад в развитие национальной экономики, что проявляется в росте промышленных предприятий и рабочих мест, создании производственной инфраструктуры, увеличении объема экспорта из СЭЗ и диверсификации его структуры.

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В РОССИИ

8.1. Специфика создания СЭЗ в России

В конце XX в. создание и развитие свободных (специальных) экономических зон (СЭЗ) стало неотъемлемой частью международных экономических отношений. Для мировых хозяйственных связей свободные экономические зоны являются одним из факторов ускоренного экономического роста за счет активизации международной торговли, мобилизации инвестиций и роста занятости.

Между тем в Российской Федерации оценка деятельности свободных экономических зон остается неоднозначной, что вызывает острые дискуссии по поводу их создания, эффективности и перспектив дальнейшего развития. Для ответа на многие вопросы, связанные с образованием и функционированием свободных экономических зон в России, необходимо ознакомиться с существующей отечественной практикой их создания, попытаться проанализировать накопленный, в том числе и отрицательный, опыт.

Свободные экономические зоны в России стали создаваться в начале 1990-х гг. Однако в отличие от многих зарубежных стран, где политика образования СЭЗ характеризовалась значительной долей прагматизма и целесообразностью, в нашей стране процесс создания СЭЗ отличался непомерными амбициями и избыточной политизацией. Идея СЭЗ стала инструментом в борьбе за перераспределение власти и ресурсов в рамках суверенизации бывших союзных республик и крупных регионов. В результате только с июля 1990 по июнь 1991 г. Верховный Совет РСФСР официально закрепил статус СЭЗ за 11 регионами, включая Приморский край, г. Находка, Алтайский край, г. Санкт-Петербург, Ленинградскую область, г. Выборг, г. Зеленоград, Калининградскую, Читинскую, Новгородскую области, Еврейскую автономную область. Общая площадь этих территорий составляла более 1 млн км² (7% территории России) с населением 18,5 млн человек (13% населения). Тем самым оказались многократно перекрыты совокупные размеры всех имеющихся СЭЗ в мире, вместе взятых.

Помимо огромных размеров, процесс создания СЭЗ характеризовался отсутствием четкого понимания их целей и задач, массовой раздачей льгот без четких критериев, стремлением местных властей к суверенитету через создание СЭЗ, отсутствием нормативно-правовой базы для их создания и функционирования.

Принятие в 1991 г. Закона РСФСР «Об иностранных инвестициях в РСФСР», включавшего главу о СЭЗ, несколько упорядочило процесс их образования. В соответствии с Законом СЭЗ создавались с целью привлечения иностранного капитала, передовой зарубежной технологии, управленческого опыта, развития экспортного потенциала. В них устанавливался льготный режим хозяйственной деятельности для иностранного капитала и предприятий с иностранными инвестициями.

В 1992 г. отношение к созданию СЭЗ в России значительно изменилось в связи с преобразованием экономики и либерализацией хозяйственной жизни. Принятые в России законы, регулирующие внешнеэкономическую деятельность, не предусматривали особого режима хозяйственной деятельности в СЭЗ. И хотя действовавшие в зонах льготы и привилегии формально никто не отменял, финансово-налоговые службы посчитали их утратившими силу.

Такая неопределенность в законодательно-правовом положении СЭЗ вызвала беспокойство у иностранных инвесторов, расценивших складывающуюся ситуацию как отход российского правительства от политики создания зон. Принятый в июне 1992 г. Указ Президента РФ «О некоторых мерах по развитию свободных экономических зон на территории РФ», в котором было подтверждено действие прежних зональных преференций для иностранных инвесторов и российских предприятий, способствовал некоторой стабилизации обстановки.

Тем не менее в Правительстве РФ возобладала линия на закрытие огромных по территории одиннадцати зон путем урезания и лишения их многих привилегий. Взамен предлагалась концепция создания микрзон, главным образом, свободных таможенных зон и зон экспортного производства. В основу выборочной стратегии создания этих видов зон был положен принцип сочетания их выгодного географического положения и минимизации затрат на их инфраструктурное обустройство.

В результате вокруг свободных экономических зон сложилась атмосфера неопределенности, а точнее, перспектива сокращения до небольших экспортных территорий. Да и эта перспектива была туманной, так как решение создавать свободные таможенные и экспортные зоны производственного типа не получило законодательного оформления.

Для поддержания государственной линии на формирование преимущественно двух видов локальных зон российское правительство в 1993—1995 гг. предприняло ряд шагов по улучшению инвестиционного климата для иностранных и отечественных предприятий, действующих в СЭЗ. Среди них можно выделить: предоставление льгот при налогообложении прибыли предприятий с иностранными инвестициями; освобождение от налога на добавленную стоимость и специального налога на импортированное технологическое оборудование; отмена с 1 января 1996 г. налога на сверхнормативное превышение расходов на оплату труда и др.

Принятые меры способствовали тому, что с середины 1990-х гг. создание в России свободных экономических зон несколько активизировалось. Ряд регионов, не дожидаясь соответствующих законодатель-

ных решений, начал интенсивную работу по реализации проектов создания локальных функциональных зон. Первой по такому пути пошла администрация СЭЗ «Находка». Опираясь на правительственные документы о возможностях создания на своей территории таможенных зон, а также пользуясь предоставленным на эти цели бюджетным кредитом, оно образовало первую подобную зону уже к лету 1995 г. В этом же направлении, но без государственной федеральной поддержки действовали правительство Московской области, мэрия Санкт-Петербурга, администрация Ульяновска, создавшие свободные таможенные зоны.

В Санкт-Петербурге в феврале 1999 г. было принято решение о формировании 20 зон экономического развития с особым режимом, на территории которых предприятия получали льготы с целью активизации инвестиционных проектов и повышения экономической эффективности и конкурентоспособности международного транспортно-грузового комплекса города.

Другие территории активизировали свои усилия, направленные либо на воссоздание прежних, либо на получение новых индивидуальных преференций. Так, администрация Калининградской области добилась принятия в ноябре 1995 г. Государственной Думой Федерального закона «Об особой экономической зоне в Калининградской области», возвращавшего ей режим таможенной экстерриториальности. В 1995 г. была создана свободная экономическая зона «Кабардино-Балкария», в 1996 г. — международный бизнес-центр «Ингушетия», который явился попыткой создания классической офшорной зоны.

Фактически к началу 2003 г. в России было создано 23 СЭЗ федерального значения, в том числе на основе федеральных законов зоны действовали на трех территориях — в Калининградской и Магаданской областях и Ингушетии. Перечень СЭЗ федерального значения, созданных на территории Российской Федерации в 1990—2000 гг., представлен в табл. 8.1.

Таблица 8.1. Перечень СЭЗ федерального значения, созданных на территории РФ в 1990—2002 гг.

<i>СЭЗ</i>	<i>Год создания</i>	<i>Нормативный акт</i>
1	2	3
СЭЗ «Находка» в Приморском крае	1990	Резолюция ВС РСФСР
СЭЗ «Технополис Зеленоград»		Постановления ВС РСФСР
СЭЗ в Калининградской области		
СЭЗ «Даурия» в Читинской области	1991	Указы Председателя Президиума ВС РСФСР
Свободная предпринимательская зона в Санкт-Петербурге		
Свободная предпринимательская зона в Выборге		

1	2	3
СЭЗ в Алтайском крае СЭЗ «Ева» в Еврейской АО СЭЗ «Садко» в Новгородской области СЭЗ «Кузбасс» в Кемеровской области СЭЗ «Сахалин»		Постановление Президиума ВС РСФСР
Экологическая и экономическая зона «Горный Алтай»		Постановление Совета Министров РСФСР
Зона свободной торговли «Шереметьево»	1992	
Свободные таможенные зоны «Московский франко-порт» и «Франко-порт Терминал»	1993	Указы Президента РФ
Специальная экономическая зона в границах заповедного экологического района минеральных источников РФ — Кавказских минеральных вод	1994	Постановление Правительства РФ
СЭЗ «Кабардино-Балкария»	1995	Указ Президента РФ
Свободная таможенная зона на территории, прилегающей к аэропорту «Ульяновск-Восточный»	1996	Постановление Правительства РФ
Международный бизнес-центр «Ингушетия» Особая экономическая зона в Калининградской области СЭЗ «Елабуга» Елабужского автомобильного завода Регион интенсивного экономического развития «Осетия» СЭЗ в Республике Хакасия	1996	Федеральный закон Постановления Правительства РФ Указ Президента РФ
Особая экономическая зона в Магаданской области	1999	Федеральный закон

Многие свободные экономические зоны — в Бурятии, Республике Тыва, Ингушетии, Угличе и Новгородской области — на практике были лишь внутренними офшорами: предприятия только регистрировались на территории СЭЗ, а производственную деятельность осуществляли за ее пределами. С вступлением в действие второй части Налогового кодекса они потеряли львиную долю своих льгот и практически прекратили свою деятельность.

Таким образом, специфика политики зонирования в нашей стране заключалась в том, что на протяжении 1990-х гг. и в начале текущего десятилетия она не имела четкой стратегической направленности, носила стихийный характер. В стране отсутствовала основополагающая концепция и соответствующая правовая база развития СЭЗ. Вопрос об их создании решался под воздействием различных факторов — намерений администраций отдельных регионов, пожеланий иностранных и отечественных предпринимателей, складывающейся в стране политической и экономической ситуации. Российские СЭЗ создавались, как правило, не на основе федеральных законов, а на основе отдельных указов и постановлений исполнительной власти, принимаемых по отдельным СЭЗ.

В документах о создании СЭЗ указаны цели создания этих хозяйственно-территориальных объединений, которые, как правило, включают развитие экспортного потенциала, увеличение поступлений в Россию валютной выручки от экспорта товаров, активизацию экономического и социального развития России и ее отдельных регионов на основе привлечения иностранных и российских инвестиций, новой техники и технологий, использование передовых методов управления. Тем не менее курс на организацию локальных свободных экономических зон, как правило, не подкреплялся механизмом его реализации.

8.2. Типы российских СЭЗ

Операционно-функциональная структура свободных экономических зон в мире достаточно многообразна. «Семейство» СЭЗ пополнилось в последние десятилетия солидной группой представителей, не имеющих ни статуса таможенной экстерриториальности, ни внешнеэкономической специализации. *Понятие «свободная экономическая зона» объединяет сегодня широкий спектр институциональных образований, общая черта которых — преференции.* Используются они государством, как правило, в контексте селективной либерализации инвестиционного климата — поощрения определенных направлений хозяйственной деятельности.

В соответствии с хозяйственной специализацией мировое «семейство» свободных экономических зон, как говорилось выше, подразделяется на следующие основные типы: зоны свободной торговли; торгово-производственные; технико-внедренческие; сервисные; комплексные; международные.

В России зарегистрированы все перечисленные типы СЭЗ, хотя большинство из них действует в законодательно-правовом вакууме, а их деятельность с точки зрения международных стандартов далека от эффективной.

Зоны свободной торговли в России существуют в форме таможенных складов, свободных таможенных зон производственного и торгового типов и магазинов беспошлинной торговли.

Первый таможенный склад появился в нашей стране в 1980 г. в Бутове накануне Московской олимпиады. В середине 1990-х гг. только в Москве насчитывалось свыше 150 складов различной специализации. Толчком к их быстрому росту послужил принятый в 1993 г. Таможенный кодекс РФ, который установил ранее не существовавшие таможенные режимы, такие, как свободные таможенные зоны и склады, магазины беспошлинной торговли, переработка товара на таможенной территории.

Режим таможенных складов установлен для хранения ввезенных товаров без взимания таможенных пошлин, а также для вывозимых товаров с возвратом пошлин или освобождением от них. За период хранения ввозимых товаров на складах (до трех лет) они могут пройти переработку, сортировку, упаковку, маркировку для последующего их вывоза за пределы территории РФ или на остальную часть территории РФ. Фактически таможенные склады предоставляют своим предприятиям-клиентам налоговые кредиты.

Еще более льготный режим имеют *свободные склады*. Кроме налогового кредита, они предоставляют возможность ведения производственной и коммерческой деятельности (кроме розничной торговли). Ограничений по срокам хранения товаров на свободных складах нет. Создание свободных складов и регулирование правового режима их деятельности осуществляются в соответствии с таможенным законодательством РФ.

Аналогичные условия установлены Таможенным кодексом РФ и для *свободных таможенных зон*, где можно осуществлять производственную деятельность. Свободные таможенные зоны производственного типа создаются на участках территории РФ, имеющих развитую производственную и транспортную инфраструктуру и другие благоприятные условия для развития предпринимательской деятельности. В этих зонах разрешается осуществлять производственные операции, в результате которых изменяется позиция товаров в Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности.

Первые свободные таможенные зоны — «Шереметьево», «Московский франко-порт» и «Франко-порт Терминал» — были созданы в 1993 г. В 1994 г. в отдельных российских регионах, администрация которых не дожидаясь правительственных решений начала создавать свободные таможенные зоны, приступив к их обустройству («Шерризон» в Москве, «Гавань» в Санкт-Петербурге, «Ростов» в Ростове-на-Дону); принято решение о создании свободной таможенной зоны в Ульяновске. Свободные таможенные зоны производственного и торгового типов стали одними из немногих СЭЗ в России, получивших правовую поддержку в законопроекте «О свободных экономических зонах», который был одобрен Государственной Думой 9 июля 2000 г.

Разновидностью зон свободной торговли являются и специальные *магазины беспошлинной торговли* («дьюти фри»), которые располагаются в крупнейших международных аэропортах страны. Эти ма-

газины наделены правом беспошлинного ввоза товаров. В настоящее время магазины беспошлинной торговли (37 предприятий в июне 2000 г.) существенно расширили ассортимент продаваемой продукции (косметика, сигареты, спиртные напитки, икра и другие малообъемные товары). В результате сформировалась отрасль с ежегодным объемом продаж, превышающим сотни тысяч долларов.

Из всех свободных экономических зон, созданных на территории России, сегодня наиболее близка к понятию *зоны экспортного производства* СЭЗ «Находка». Основные цели ее создания — обеспечить благоприятные условия для привлечения иностранных капиталовложений и потенциала отечественных предпринимателей для решения задач социально-экономического развития Дальнего Востока, комплексное освоение природных ресурсов региона, расширение экспортного производства. Намеченные цели предполагалось достичь путем введения льготного налогообложения и особого таможенного режима.

В соответствии с решением Правительства России «О некоторых мерах по развитию свободной экономической зоны “Находка”» от 8 сентября 1994 г. и другими регулирующими документами в СЭЗ для предприятий, иностранные взносы в которые превышали 30%, были установлены следующие льготы:

- федеральный налог на часть прибыли, переводимой за границу, составляет 7%, а соответствующий местный налог — не более 3%;
- прибыль и часть прибыли, переводимой за границу, полностью освобождается от налогообложения на пять лет;
- часть прибыли, реинвестируемой в развитие производства, а также в объекты инфраструктуры и социальной сферы СЭЗ, полностью освобождается от налога.

К середине 1990-х гг. СЭЗ «Находка» добилась определенных положительных результатов. В ней действовало около 500 предприятий с иностранными инвестициями, главным образом китайскими, японскими и американскими, ей были предоставлены иностранные целевые кредиты. Осуществляются проекты по созданию на территории СЭЗ российско-южнокорейского технологического парка и российско-американского промышленного парка, на реализацию которых планировалось привлечь свыше 900 млн долл. Выделены средства из бюджета России на создание ТЭЦ, системы водоснабжения, реконструкцию аэропорта «Золотая долина», дополнительных портовых мощностей. Объем экспортной продукции свободной экономической зоной в 1995 г. составил 423 млн долл., в 3 раза превысив импорт.

С февраля 1994 г. административный комитет, осуществляющий управление СЭЗ «Находка», приступил к внедрению новой стратегии ее развития. Основным направлением данной стратегии стало создание в СЭЗ локальных зон, которые должны способствовать улучшению инвестиционного климата зоны и созданию новых рабочих мест, стимулировать развитие экспортно-ориентированных отраслей. Дру-

гое направление стратегии — превращение СЭЗ «Находка» в центр переработки грузов Азиатско-Тихоокеанского региона.

Формирование СЭЗ «Находка» не завершено. Размеры накопленных зарубежных инвестиций (343 тыс. долл. прямых инвестиций на начало 2004 г.) не идут ни в какое сравнение с перспективными планами развития зоны. Сохраняется зависимость свободной экономической зоны от бюджетных дотаций центра. Вместе с тем уже сейчас можно отметить первые позитивные итоги: рост объемов промышленной продукции; рост инвестиций в основной капитал; развитие отдельных элементов инфраструктуры; создание новых рабочих мест (табл. 8.2), что отличает данную свободную экономическую зону от других СЭЗ России. Опыт СЭЗ «Находка» доказывает возможность развития свободных экономических зон в России на основе удачного выбора территории, правильной экономической специализации, а также рационального объединения усилий и возможностей федеральных и местных органов власти.

К торгово-производственным зонам может быть также отнесена особая экономическая зона в Магаданской области, созданная в соответствии с Федеральным законом от 31 мая 1999 г. С помощью правового режима зоны предполагается решить основные задачи в экономике и социальной сфере области: развитие производительных сил, насыщение потребительского рынка всевозможными товарами, повышение уровня жизни населения.

Особая экономическая зона, юрисдикция которой распространяется только на г. Магадан, наделена значительными льготами. До 31 декабря 2005 г. при осуществлении хозяйственной деятельности участники зоны освобождаются от уплаты налогов в части, поступающей в федеральный бюджет, однако 50% суммы налоговых освобождений они платят в виде регистрационного сбора во внебюджетный фонд администрации зоны. С 1 января 2006 г. до 31 декабря 2014 г. участники зоны при осуществлении ими хозяйственной деятельности на территории зоны и в пределах Магаданской области освобождаются от уплаты налога на прибыль, инвестируемую в развитие производства и социальной сферы.

Предприятия — участники зоны освобождены также от уплаты таможенных сборов и налогов. Иностранные товары, приобретаемые участниками зоны для производственных нужд и используемые на территории зоны, освобождаются от ввозных таможенных пошлин и других платежей. Подвергнутые обработке иностранные товары не облагаются таможенными пошлинами и другими налогами при их ввозе на остальную часть таможенной территории РФ.

В 2002 г. участниками особой экономической зоны являлись 412 субъектов хозяйственной деятельности. Наибольшее их количество сосредоточено в промышленности (17%), торговле (45%), сфере услуг (12%), строительстве (9%) и транспорте (8%). Подобная структура участников ОЭЗ в целом соответствует отраслевой структуре предприятий области.

Таблица 8.2. Основные показатели социально-экономического развития СЭЗ «Находка»

Показатель	1995	1996	1997	1998	2000	2001	2002	2003
Объем промышленной продукции в действующих ценах, млн руб.	864,7	1085	1073	1833,7	4997,5	7049,2	5077,8	5118,5
Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. чел.	87,7	86,6	81,2	73,7	73,7	71,8	71,6	71,8
Объем промышленной продукции на одного работника СЭЗ, тыс. руб.	9,8	12,5	13,2	24,9	67,8	98,2	69,9	71,3
Объем промышленной продукции, произведенной ПИИ в действующих ценах, млн руб.	356	192,6	237,6	286,4	726,9	998,7	761,5	...
Среднегодовая численность занятых на ПИИ, тыс. чел.	3,4	3,5	3,3	2,8	6,2	9,9	9,3	...
Инвестиции в основной капитал, в ценах соответствующих лет, млн руб.	376,8	270	224,8	289,8	1082	1301,7	1541,7	1739,1
Иностранные инвестиции, тыс. долл. США	7057,8	685,1	1439	657	2253,6	2648,9	1051,1	341,3
Иностранные инвестиции, млн руб.	0,7	15,6	2,8	7,4	0,6	0,3	89,3	29,6

Несмотря на широкие полномочия ОЭЗ в таможенной и налоговой сферах, достигнутые социально-экономические показатели не позволяют говорить о каком-либо масштабном воздействии зоны на функционирование экономики и социальной сферы в Магаданской области. По отдельным показателям область превышает среднероссийский уровень, однако по ряду других имеется отставание. Так, в области происходит сокращение физического объема инвестиций в основной капитал, снижение внешнеторгового оборота, темпы роста валового регионального продукта ниже, чем по России в целом.

Тем не менее действие особого правового режима позволило к 2002 г. увеличить рост инвестиций в основной капитал, насытить потребительский рынок промышленными и продовольственными товарами, сдерживать рост цен на основные продукты питания и промышленные товары, увеличить грузооборот предприятий транспорта. Это отразилось на росте реальных денежных доходов населения Магаданской области, которые в 2002 г. превысили темпы роста аналогичного показателя РФ. Кроме того, в области повысился валовой региональный продукт на душу населения, который стабильно превышает аналогичный показатель по РФ.

Оценивая эффект от введения особого экономического режима в границах Магаданской области, в целом можно констатировать достижение некоторых позитивных результатов. Однако преждевременно утверждать о наличии эффективного механизма функционирования ОЭЗ, поскольку основные макроэкономические показатели развития территории не соответствуют в полной мере существующим возможностям.

Среди *техничко-внедренческих зон*, действующих в России, наиболее широко представлены технологические парки (технопарки). В настоящее время в России создано 29 технопарков и 63 инкубатора инновационного бизнеса, которые объединены в ассоциацию «Технопарк». Наиболее успешно функционируют «Зеленоград» и «Дубна».

В первой половине 1990-х гг. большинство технопарков было создано по решениям местных органов власти. В последние годы этому вопросу стало уделяться внимание и со стороны федеральных властей. Так, в 1997 г. Министерство промышленности, науки и технологий РФ, Министерство образования РФ совместно с государственными фондами технологического развития и содействия развитию малых предприятий в научно-технической сфере приняли программу «Активизация инновационной деятельности в России».

Одним из важных направлений деятельности программы стали создание и поддержка инновационных технологических центров, способных выполнять функции опорных точек роста инновационной инфраструктуры. В 1997 г. в соответствии с этой программой было создано семь инновационных технологических центров в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Новосибирске и Казани. Однако,

несмотря на расширяющееся число создаваемых технопарков в России, они не выполняют поставленных перед ними задач. Эффективное функционирование технопарков сдерживается отсутствием финансовой поддержки со стороны государства; федерального закона о технопарках; долгосрочной технологической политики, призванной разработать основные направления развития отечественной науки и технологии, а также определить место технологических парков как инструмента интеграции науки и производства в российской экономике.

Принимая во внимание важность и актуальность данной проблемы, Правительство РФ в 2005 г. разработало законопроект «Об особых экономических зонах», основные положения которого были оглашены во время визита Президента РФ В.В. Путина в Новосибирск 12 января 2005 г. Согласно законопроекту один из видов СЭЗ, которые будут создаваться в России, — технико-внедренческие зоны. Первоначально планируется создать пять подобных зон: в подмосковных Дубне и Черноголовке, Санкт-Петербурге, Новосибирске и Нижнем Новгороде. Организация каждой из них потребует около трех лет и финансирования в размере 100—150 млн долл. Впоследствии подобная практика может быть распространена и на другие территории, а общее количество зон достигнет десяти.

В 1990-е гг. в России стали возникать такие сервисные зоны, как банковские офшорные центры и эколого-экономические зоны. Особенно активно Россия стала подключаться к международному офшорному бизнесу. В 1994 г. офшорная зона была создана в Калмыкии, затем ее примеру последовала Ингушетия, где была создана зона экономического благоприятствования. В 1997 г. был организован офшорный центр «Золотое кольцо» в Угличе. Несколько позже офшорные зоны появились в Туве, Смоленске, Эвенкии. На сегодня законодательные акты, позволяющие при желании объявить регионы и области офшорными зонами, приняты в Ульяновской области, республиках Саха, Бурятия, Татария, Башкирия, г. Курск и даже в Подмосковье.

Наибольшую активность в настоящее время проявляет «налоговый оазис» в Калмыкии. Благоприятный налоговый режим в Калмыкии для предприятий, зарегистрированных в этой зоне, был введен в 1994 г., когда в республике была снижена региональная ставка налога на прибыль до 2%. Принятый в 1995 г. Народным хуралом Калмыкии Закон «О предоставлении налоговых льгот отдельной категории налогоплательщиков» освобождает компании-нерезиденты от уплаты:

- налога на прибыль, зачисляемого в бюджет республики и местные бюджеты;
- сборов на нужды образовательных учреждений;
- налога на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы;
- налога на владельцев транспортных средств;
- налога на приобретение транспортных средств.

Кроме того, органы исполнительной власти Калмыкии имеют право освободить организации, пользующиеся налоговыми льготами в соответствии с Законом, от уплаты местных налогов и сборов.

Компании, желающие получить право на льготы, должны ежеквартально платить суммы, эквивалентные 1250 евро по курсу Центрального банка РФ на день оплаты. Число российских фирм, регистрируемых в офшорной зоне, быстро увеличивается: на начало 1996 г. их было 1018, в 1998 г. — уже более 5000.

Несмотря на впечатляющий рост компаний, зарегистрированных в зоне, ее деятельность вызывает серьезные нарекания у Министерства финансов РФ и Министерства РФ по налогам и сборам, которые считают, что офшорная зона в Калмыкии зачастую является местом отмывания «грязных денег» и сферой деятельности теневого бизнеса.

Новым явлением в российской практике создания функциональных зон стали *туристско-рекреационные* и *эколого-экономические зоны*. Эти зоны специализируются на таких сферах предпринимательской деятельности, которые не разрушают и не загрязняют окружающую среду. К таким сферам относятся туризм, рекреация, валютно-финансовые операции, различного рода услуги (консалтинг, аудит, связь и телекоммуникации и др.), сфера образования, здравоохранения и др.

В России первой эколого-экономической зоной мог стать эколого-экономический регион «Алтай», созданный в 1991 г. в целях формирования экспериментальной модели устойчивого развития в рамках общегосударственной программы по охране окружающей среды. В эколого-экономическом регионе «Алтай» была введена система ограничения режимов природопользования и хозяйствования, установлены экологические нормы и стандарты, отвечающие международным требованиям, действовала эффективная система налоговых льгот. Однако практика зоны «Алтай» показала, что отсутствие необходимых финансовых средств создает значительные трудности для нормального функционирования и выполнения поставленных задач.

В 2002 г. эколого-экономический регион «Алтай» завершил функционирование. В июне 2002 г. Эл Курултай Республики Алтай принял Закон (вступил в силу в январе 2003 г.) о признании утратившими силу законов Республики Алтай, регулирующих деятельность ЭЭР «Алтай». Одновременно были приняты Законы «Об инвестиционной деятельности в Республике Алтай» и «О налоговых льготах, предоставляемых социальным инвесторам в Республике Алтай». Согласно этим законам предприятия, желающие действовать в Республике Алтай в качестве «социальных инвесторов», получают льготы по налогообложению, которые сравнимы с условиями, предоставляемыми фирмам, работающим в офшорной зоне. Кроме того, «социальные инвесторы» получают право пользования льготами в течение семи лет (участники ЭЭР «Алтай» имели право пользоваться льготами пять лет). Таким образом, хотя зона и была ликвидирована, однако льготы для предприятий были сохранены.

Крупной эколого-экономической зоной могут стать Кавказские минеральные воды в Ставропольском крае, которые специализируются на развитии туризма, рекреационной сферы и создании экологически чистой курортной зоны. В 1999 г. в Санкт-Петербурге принято решение о создании туристско-рекреационных зон, которые будут включать туристические комплексы г. Пушкин, Петродворца и Курортного района. Эти зоны получают различные льготы, которые могут привести к расширению туризма в регионе, увеличению валютных поступлений в местный бюджет.

Комплексные зоны образуются путем установления особых льгот по сравнению с общим режимом осуществления хозяйственной деятельности на территории отдельных административных образований России. Отличие комплексных свободных экономических зон от зон других типов заключается в их больших пространственных масштабах, более высокой концентрации производства и более широкой сфере деятельности. Их функции включают развитие экспортно-ориентированного производства, финансового рынка, страхования, коммуникаций, туризма и др.

К комплексным зонам может быть отнесена (по крайней мере, по замыслам их создателей) СЭЗ «Янтарь». Эта зона была создана Постановлением Верховного Совета РСФСР в январе 1991 г. сроком на десять лет на территории Калининградской области. Зона должна была стать экспериментальной лабораторией рыночной экономики и быстрого роста мелкого и среднего предпринимательства. Для этого у нее были хорошие предпосылки. Калининградская область — западный анклав России, обладающий единственным незамерзающим портом на Балтийском море и развитой транспортной сетью. На территории области находятся уникальное месторождение янтаря (около 90% мировых запасов), месторождения нефти, бурого угля, каменной соли, минеральной воды. На нее приходится 10% общероссийского лова рыбы и морепродуктов. Область обладает богатым лечебно-курортным потенциалом. Большое значение для области имело окончание в 1993 г. строительства железнодорожной магистрали Калининград — Берлин по европейской колее, завершение проекта реконструкции автострды Калининград — Эльблонг.

Историко-географические факторы делали СЭЗ «Янтарь» особенно привлекательной для предпринимателей и туристов из Западной Европы, в первую очередь из Германии. Последующие постановления Правительства РФ и указы Президента РФ (1992) сформировали механизм функционирования зоны. Ей были предоставлены значительные экономические льготы. В результате уже в 1993 г. в зоне было зарегистрировано 600 предприятий с иностранными инвестициями. Началась структурная перестройка экономики области. Более чем в два раза возрос внешнеторговый оборот. До уровня среднероссийских снизились цены на продукты питания и товары народного потребления.

Однако в результате принятых в 1993—1995 гг. различных нормативных актов ряд федеральных льгот, предоставленных СЭЗ «Янтарь», был отменен или значительно сокращен. Итогом подобных действий явилось резкое снижение эффективности зоны, что привело к ухудшению внутриэкономического положения в области и ослаблению ее внешнеэкономических связей.

Новый Федеральный закон «Об Особой экономической зоне в Калининградской области», вступивший в силу 22 января 1996 г., призван активизировать деятельность этого хозяйственно-территориального образования. Несмотря на короткий срок существования Особой экономической зоны, можно отметить определенные позитивные результаты ее деятельности. Так, за 1999—2003 гг. инвестиции в основной капитал в Калининградской области выросли на 406% (в Российской Федерации — на 154%), а объем промышленного производства увеличился на 195% (в Российской Федерации — на 137%). В условиях отмены ввозных таможенных пошлин увеличился ввоз в область комплектующих изделий и технологического оборудования, что позволило организовать ряд импортозамещающих производств. В области выросли новые отрасли — автомобильная (из импортных комплектующих собираются автомобили «КИА», «БМВ», «Хаммер») и мебельная (продукция, которой стала конкурентоспособной и на внутреннем, и на внешнем рынках), сборочные производства бытовых приборов и электроники, холодильного оборудования, видеокассет, картриджей для бытовых фильтров для очистки воды. Сформировался значительный сектор малого предпринимательства, существенно возросла роль сферы услуг, повысилась роль области в обслуживании внешнеторговых связей России. Одновременно в Особой экономической зоне сохраняются зависимость от бюджетных дотаций центра, высокие базовые ставки, введенные управлением литовских железных дорог на перевозку товаров из (в) Калининградской области транзитом через Литву, низкий объем иностранных инвестиций на душу населения (42-е место среди российских регионов в 2002 г.), огромный торговый дефицит, на финансирование которого тратится более 4% актива платежного баланса России, рост теневой экономики.

В целях обеспечения устойчивого социально-экономического развития региона Правительство РФ 7 декабря 2001 г. приняло Постановление «О федеральной целевой программе развития Калининградской области на период до 2010 года». Основные цели программы:

а) обеспечение геостратегических интересов России в Балтийском регионе:

- развитие Калининграда как крупного транспортного узла России;
- обеспечение устойчивого энергоснабжения области;
- улучшение экологической обстановки;
- обеспечение защиты окружающей среды с учетом выполнения обязательств России, определенных международными договорами;

- б) задачи общедолевого уровня:
- трансформация структуры региона в направлении экспортной ориентации;
 - совершенствование механизма функционирования Особой экономической зоны в Калининградской области;
 - развитие телекоммуникационной инфраструктуры;
 - развитие туристическо-рекреационного комплекса;
- в) задачи регионального значения, требующие государственной поддержки:
- комплексное развитие сельского хозяйства;
 - развитие рыбопромышленного комплекса;
 - развитие отраслей социальной сферы.

Объем финансирования Программы составляет 93,049 млрд руб. в ценах 2001 г.

Одновременно Правительство России приступило к разработке нового законопроекта об Особой экономической зоне в Калининградской области, что вызвано в первую очередь расширением ЕС на восток, еще больше усугубившим анклавное положение зоны. Работа над этим документом потребовала не только согласования позиций разных министерств, но и переговоров с руководством ЕС по различным проблемам, включая транзит грузов в Калининградскую область.

Работа над законопроектом «Об Особой экономической зоне в Калининградской области», подготовленным администрацией области и Министерством экономического развития и торговли РФ, была завершена в середине 2005 г.

В соответствии с законопроектом ОЭЗ в Калининграде будет действовать 25 лет, при этом предприятия, работающие в области по нормам Закона 1996 г., получают право на сохранение этих условий еще в течение десяти лет. В прежнем законе существовали ограничения на перечень товаров и услуг, подпадающих под свободный таможенный режим. Теперь перечень таких товаров и услуг будет утверждаться отдельно от закона. Согласно предложениям МЭРТа товары и услуги будут ввозиться в Калининградскую область без пошлин и ограничений, предусмотренных российским законодательством, за исключением подакцизных товаров, а также товаров, запрещенных к ввозу в Россию и помещению под таможенный режим ОЭЗ. Кроме расширения списка беспошлинных товаров новым законопроектом предполагаются льготы по продаже валютной выручки.

Минэкономразвития и администрация Калининградской области внесли также предложение освободить инвесторов, вкладывающих в проекты на территории Особой экономической зоны более 150 млн руб., на шесть лет от налога на прибыль, а в последующие шесть лет предоставить им возможность платить только 50% налога. Но поскольку против этого возражает Министерство финансов РФ, то Правительству России предстоит определиться, готово ли оно сократить поступления в бюджет из Калининграда.

После согласования позиций по налогу на прибыль Правительство РФ передаст документ в Государственную Думу. Ожидается, что при определенных условиях этот закон может быть принят уже к 750-летию Калининграда, т.е. в конце июля 2005 г. Таким образом, крупный экономический потенциал и преференциальный режим хозяйственной деятельности в Особой экономической зоне в Калининградской области позволяют утверждать, что эта зона имеет хорошие шансы превратиться в эффективно действующий механизм регионального развития.

Особое место во внешнеэкономической политике России занимает формирование *международных экономических зон*, осуществление международных программ по развитию приграничных районов. Так, подготовлен международный проект развития района бассейна реки Туманная (Туманганский проект) на стыке границ России, Китая и КНДР. В основу проекта положена концепция сотрудничества в рамках трех национальных экономических зон по собственным согласованным планам в различных режимах функционирования. Проект рассчитан на 20 лет, его общая стоимость — 30 млрд долл., в том числе половину расходов составят объекты инфраструктуры. К середине 1996 г. в Туманганскую зону были привлечены иностранные инвестиции в размере 500 млн долл., из которых 260 млн долл. приходится на Россию. Реализация этого проекта предполагает участие Японии, Южной Кореи, Монголии, Китая, КНДР и России.

В настоящее время завершился предынвестиционный этап реализации Туманганской программы. В декабре 1995 г. в Нью-Йорке подписаны три главных межправительственных документа о создании организационных структур для координации экономического сотрудничества стран-участниц:

- 1) пятистороннее соглашение о создании Консультативной комиссии по развитию района бассейна реки Туманная и Северо-Восточной Азии;
- 2) трехстороннее соглашение о создании Координационного комитета трех прибрежных государств (России, КНР и КНДР) по развитию района бассейна реки Туманная;
- 3) меморандум о взаимопонимании по руководящим принципам охраны окружающей среды в районе бассейна реки Туманная и Северо-Восточной Азии.

В число приоритетных для российской стороны проектов, включенных в Туманганскую программу, входят такие объекты инфраструктуры, как модернизация морского порта в пос. Зарубино с созданием на его основе транспортного узла, ориентированного на переработку китайских внешнеторговых грузов; строительство железнодорожной линии Хуньчун (КНР)—Краскино—Зарубино с совмещенной колеей, модернизация железнодорожной линии Хасан—Краскино—Уссурийск и ее веток на порты Посыет и Зарубино с увеличением пропускной способности и др.

Участие России в реализации этой программы позволит ей:

- увеличить объем транзитных перевозок из Китая и Монголии;
- стимулировать создание в Приморском крае новых обрабатывающих производств с участием иностранного капитала и развитие международного туризма;
- уменьшить уровень безработицы;
- активизировать торгово-экономические связи со странами региона;
- усилить контроль за экономическими аспектами регионального сотрудничества;
- получить дополнительные возможности для укрепления своих позиций в Северо-Восточной Азии.

В первой половине 1990-х гг. были разработаны и другие проекты приграничного сотрудничества на Дальнем Востоке с участием России, Китая, Японии и Северной Кореи. Среди них можно выделить проект «Большой Владивосток», проект универсального транспортного узла, проект китайской компании «Ли Фа» и «Стратегический план развития Приморского края». Все эти проекты, несмотря на их различные названия, предусматривают:

- создание СЭЗ на территории Приморья, Северной Кореи или Китая;
- реконструкцию или создание морского порта на территории этой СЭЗ и превращение его в международный;
- создание мощного инфраструктурного узла с расположением железнодорожных линий и нефтепроводов по направлению к Китайской восточной железной дороге (КВЖД) и Транссибу;
- открытие границы с Китаем и создание свободного перехода на российско-китайской границе.

Однако все проекты из-за пассивности российской стороны не вышли за рамки первоначальной идеи.

Совместное образование и использование приграничных свободных экономических зон со странами ближнего и дальнего зарубежья, особенно на границе с Китаем, Финляндией, Польшей, Украиной, может способствовать развитию приграничной торговли, осуществлению совместных проектов на основе использования сырьевых ресурсов и производственных мощностей обеих сторон.

8.3. Основные проблемы российских СЭЗ

Несмотря на короткий срок существования российских СЭЗ, можно подвести предварительные итоги их деятельности. Они сводятся к тому, что деятельность большинства СЭЗ в России с точки зрения международных стандартов является неэффективной.

Экспертная оценка практики функционирования свободных экономических зон в России, проведенная Международной ассоциацией развития СЭЗ, показывает, что предполагаемые цели создания СЭЗ

не достигнуты. В отсутствие надежной правовой базы по созданию СЭЗ деятельность этих территориальных образований не способствует решению приоритетных для страны проблем в области стабилизации и подъема экономики, регионального развития и укрепления федерализма, развития внешнеэкономических связей.

Вместо инструмента модернизации экономики и привлечения в страну иностранных инвестиций зональные льготы стали средством скрытого субсидирования отдельных лоббистских группировок и способом первоначального накопления капиталов, впоследствии утекающих за рубеж.

Основным недостатком организации и функционирования СЭЗ в России является отсутствие государственной концепции создания СЭЗ, а также законодательной и нормативной базы. Особенность политики зонирования в нашей стране заключается в том, что до последнего времени российские СЭЗ в основном создавались и действовали не на основе федерального закона, который до настоящего времени не принят, а на основе указов и постановлений органов исполнительной власти относительно отдельных СЭЗ. Отсутствие базового федерального закона о СЭЗ привело к тому, что реализация любых принимаемых по вопросу о зонах правовых решений (будь то президентские указы или парламентские акты) неизбежно упирается в приоритетность более общих норм регулирования хозяйственной деятельности, установленных специальными разделами федерального законодательства РФ (налоговым, таможенным, валютным, банковским и т.д.).

Только 10 марта 2005 г. после трех лет жарких дискуссий Правительство России одобрило законопроект об особых экономических зонах. В соответствии с законопроектом предусматривается создание двух типов зон — промышленно-производственных и технико-внедренческих. Зоны первого типа — зоны концентрации промышленных производств — связаны с крупными инвестициями и должны явиться важным инструментом развития депрессивных территорий, в частности на Дальнем Востоке и в Восточной Сибири. Зоны второго типа будут создаваться в целях развития новой экономики и располагаться вблизи крупных научно-исследовательских центров, что, по мнению авторов законопроекта, обеспечит коммерциализацию научных исследований.

Минэкономики и торговли России предлагает освободить резидентов особых экономических зон от уплаты налога на имущество и земельного налога на 5 лет. Для компаний в промышленно-производственных зонах предполагается ввести ускоренную амортизацию (в 2 раза быстрее, чем обычная), а также уменьшить налоговую базу на научные расходы. Для компаний в технико-внедренческих зонах планируется снижение максимальной ставки единого социального налога до 14%. Ориентировочно законопроект будет рассмотрен в Государственной Думе РФ летом 2005 г. Можно полагать, что с принятием данного закона будет устранено одно из препятствий на пути со-

здания и функционирования свободных экономических зон на территории нашей страны.

Другой крупной проблемой, связанной с функционированием СЭЗ, является недостаточное законодательное обеспечение деятельности иностранного капитала. Правовой базой деятельности иностранного капитала долгое время выступал Закон «Об иностранных инвестициях в РСФСР», принятый в июле 1991 г. Однако этот Закон, действовавший в условиях перехода России к рыночной экономике, во многом устарел уже в первой половине 1990-х гг., а новый Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» был принят только в июле 1999 г. К тому же он не содержит раздела о деятельности иностранного капитала на территории СЭЗ, а определяет основные гарантии прав иностранных инвесторов и условия их предпринимательской деятельности на территории всей России. В итоге законные и подзаконные акты, касающиеся деятельности иностранного капитала в СЭЗ, расплывлены по отдельным разделам Гражданского кодекса РФ, а также налогового, валютного и административного законодательства. Нередко льготы, ранее предоставленные иностранному капиталу, сокращались или отменялись, что создавало у иностранных инвесторов неуверенность в завтрашнем дне.

В результате из общего объема прямых иностранных инвестиций в России, который в январе 2004 г. составил 26,1 млрд долл., на долю СЭЗ приходилось менее 2%, а наиболее активные иностранные партнеры вряд ли относятся к числу действительно перспективных (польские — в Калининграде, финские — в Выборге, китайские — в Находке и т.д.).

Мировой опыт образования и функционирования СЭЗ показывает, что для их эффективного функционирования необходима также инфраструктурная база, развитие которой требует крупных капиталовложений. В Китае, например, для привлечения 1 долл. иностранных инвестиций необходимо затратить 5,5 долл. национальных ресурсов на создание транспортной сети, устойчивого водо- и энергоснабжения, комфортабельного жилья.

В России помощь государства на обустройство СЭЗ очень мала. В мае 1993 г. российское правительство выделило СЭЗ «Находка» кредит в размере 20,1 млн руб. на создание технопарков, переоборудование военного аэропорта для использования в интересах СЭЗ, организацию эффективной связи и строительство погрузочных терминалов. Льготное финансирование получили также СЭЗ «Сахалин», «Ева» (Еврейская автономная область), СЭЗ «Янтарь» в Калининградской области. Что касается большинства других СЭЗ, то государство, по существу, устранилось от финансовой помощи по их обустройству, что затрудняет процесс функционирования российских СЭЗ.

Значительные трудности для эффективного функционирования СЭЗ в России создавали их размеры. Площадь первых одиннадцати зон в России превышала территории таких европейских государств,

как Франция и Испания, вместе взятые. В России целые области и края получили статус СЭЗ без учета предпосылок и возможностей эффективной деятельности на внешних рынках. Даже технически невозможно установить в масштабах краев и областей таможенный режим. На что, скажем, могла рассчитывать «Даурия», включив в СЭЗ всю территорию области — свыше 400 тыс. км², или «Ева», имеющая площадь 360 тыс. км². Другие зоны также имели огромные размеры. Гигантомания в этом деле не могла приводить к реальному успеху: одни затраты на обустройство специального таможенного режима намного превысили бы возможные будущие доходы.

Слабое звено в деятельности российских СЭЗ — отсутствие эффективной системы управления зонами на федеральном и местном уровнях. С одной стороны, эта система должна учитывать потребности и интересы местных территорий в привлечении иностранных капиталов, заинтересованность местных властей в развитии управляемых ими территорий и обеспечении их успешного выхода на мировой рынок. С другой стороны, предоставляя финансовые ресурсы в пользу зональных территорий, федеральное правительство заинтересовано не только в обеспечении местных, но и общенациональных интересов. Поэтому одним из ключевых вопросов образования СЭЗ является создание такой системы управления, в которой сочетался бы баланс этих взаимосвязанных интересов. Однако до настоящего времени подобная система управления зонами не создана.

Помимо программно-целевых, финансовых и организационных, в ряду общих для всех СЭЗ социально-экономических проблем следует выделить:

- разрыв и перераспределение хозяйственных связей предприятий;
- отсутствие защиты отечественных товаропроизводителей на международном рынке со стороны государства;
- наличие на пути развития свободного предпринимательства препятствий бюрократического и криминального характера, в том числе коррумпированность чиновников;
- проблема уровня квалификации российских кадров, как рабочих, так и управленческих, проблема отсутствия опыта;
- одна из важнейших и определяющих проблем — проблема доверия к власти.

Результатом подобной политики зонирования в России, несмотря на определенные коррективы, вносимые на местах, является слабая эффективность этих зон и их иррациональность.

8.4. Перспективы функционирования российских СЭЗ

В современных условиях требуется пересмотреть политику зонирования на основе экономической целесообразности, необходимого профессионализма и более конструктивного использования мирово-

го опыта. Первоочередной задачей практики нормального становления и развития зон является принятие федерального закона о свободных экономических зонах, который должен регламентировать основные положения деятельности СЭЗ, в частности порядок создания, функционирования и ликвидации зон, типы зон, порядок финансирования объектов инфраструктуры, механизм хозяйственной деятельности, включающий гарантии и льготы для иностранных инвесторов, функции управления, создание федерального ведомства по координации деятельности зон.

Данный закон должен быть конкурентоспособным по сравнению с аналогичными документами других стран, стремящихся к организации СЭЗ на своей территории. Такого же рода активность проявляется в последнее время со стороны государств как ближнего, так и дальнего зарубежья.

В то же время в России отсутствует федеральный закон о СЭЗ. Законопроект «О свободных экономических зонах» был принят Государственной Думой и Советом Федерации в июне 2000 г., но в июле 2000 г. был отклонен Президентом РФ. В начале 2004 г. Минэкономразвития России внесло в Правительство РФ новую версию закона об особых экономических зонах, который в апреле 2005 г. был передан на рассмотрение Государственной Думы РФ. Таким образом, в России на протяжении 1990-х гг. и первой половины текущего десятилетия не была создана законодательная база для деятельности СЭЗ, что создает большие трудности на пути организации и функционирования этих территориально-хозяйственных образований.

Важную роль может сыграть также укрепление законодательной базы, регулирующей деятельность иностранного капитала в РФ. Законодательная база, помимо Федерального закона «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (1999), должна включать законы о концессиях, дополнения и изменения Закона «О соглашениях о разделе продукции», Земельный кодекс РФ и другие законодательные акты. Несмотря на то что большинство перечисленных документов значится в приоритетном списке Государственной Думы, их продвижение идет крайне медленно. Отсутствие прочной законодательной базы в России ограничивает приток иностранного капитала как в СЭЗ, так и в страну в целом.

Очевидно, что только часть ранее созданных СЭЗ может сохраниться в новых, более жестких условиях рыночных отношений. При благоприятно складывающихся обстоятельствах наибольшие шансы стать эффективно работающими зонами имеются у СЭЗ «Находка» и Особой экономической зоны в Калининградской области. Однако и им, чтобы привлечь инвесторов, как иностранных, так и российских, надо отказаться от территориальной аморфности и более четко определить модель развития СЭЗ. Первой зоне прежде всего необходимо отказаться от масштабов Калининградской области, а второй — от

территории всего города, ограничившись лишь тем, что относится к ее портовому хозяйству.

Что касается перспектив развития других СЭЗ, то они довольно призрачны. Многие из них, как правило, имеют неоправданно крупные размеры, не располагают выходами к международным морским портам и аэропортам, в них отсутствует развитая инфраструктура. Другими словами, у них нет «козыря», который обладал бы особой привлекательностью для иностранных инвесторов и позволил бы российским СЭЗ конкурировать с сотнями разбросанных по всему миру уже действующих и создающихся зон.

Вместе с тем это не означает, что у российских СЭЗ совсем нет будущего. Некоторые из них имеют право на существование при проведении корректировки своей политики и функциональной направленности. Перспективными представляются СЭЗ Санкт-Петербурга и Выборга, особенно первая, если создать на ее основе несколько небольших припортовых и технологических зон. Например, как это сделано в зоне свободного предпринимательства Ленинградской области, где одна большая зона разделена на 13 субзон. Хорошие перспективы у СЭЗ «Шерризон» — российского варианта СЭЗ «Шеннон». Пока здесь многое находится в процессе становления, но активно ведущееся обустройство прилегающей к международному аэропорту Шереметьево территории, быстро и масштабно осуществляемые работы по созданию общей инфраструктуры, складских помещений и экспортно-ориентированных производств в сочетании с продуманным технико-экономическим обоснованием проекта обещают ему в будущем успех. Создание и успешное функционирование «Шерризон» может повлечь за собой образование аналогичных зон в районе аэропортов Домодедово и Внуково.

Перспективной формой СЭЗ могут стать технопарки, что в значительной степени объясняется особенностями взаимоотношений науки и производства в нашей стране. Отечественная наука занимает приоритетные позиции в ряде высокотехнологичных отраслей, в особенности в фундаментальных исследованиях. Однако до сих пор остается неразрешимой проблема интеграции науки и производства. Из-за несовершенства хозяйственного механизма предприятия промышленности и сельского хозяйства почти не используют достижения научно-технического прогресса. Наука, как и производство, сильно монополизирована. Не существует институтов и инфраструктуры венчурного бизнеса, т.е. специализированной предпринимательской деятельности, обслуживающей продвижение новшеств от научной идеи до ее практического освоения. В этих условиях связующим звеном между наукой и производством могут быть технологические парки с исследовательскими центрами различной ведомственной принадлежности, в которых будут заняты десятки тысяч высококвалифицированных специалистов, обладающих многолетним опытом в важнейших областях знаний.

Создание технопарков могло бы не только привести к организации отдельных высокотехнологических производств, но и содействовать расширению и диверсификации российского экспорта (в 2004 г. 90% экспорта России приходилось на энергоресурсы и другие виды сырья). Технопарки с участием иностранного капитала могли бы дать значительный народно-хозяйственный эффект: обеспечить дополнительный приток валютных средств за счет экспорта высокотехнологичной продукции; способствовать развитию отечественной промышленности, которая, будучи неспособной первой интегрировать достижения науки и техники в производство, воспользуется плодами деятельности технопарков, приобретая на внутреннем рынке их высокотехнологичную продукцию; поможет ослабить «утечку умов». Кроме того, технопарки, создаваемые и на базе бывших закрытых городков ВПК, могли бы несколько облегчить проблему конверсии военных отраслей и проблему занятости.

Другое стратегически оправданное направление — реализация транспортно-географического положения России и потенциала ее припортовых территорий. Создание здесь широкой сети свободных таможенных зон не только ускорило бы интеграцию России в мировую экономику, но и притянуло бы к ней крупные потоки товаров и капиталов, которые ныне направляются в аналогичные зоны зарубежных стран Черноморья и Азиатско-Тихоокеанского региона.

Наконец, богатые природными ресурсами, но не имеющие особого выигрышного положения зоны (Кемеровская и Читинская области, Алтайский край) могут быть преобразованы в ряд крупных концессионных участков. Основное внимание здесь следует уделять не столько традиционным для СЭЗ налоговым льготам для иностранных инвесторов, сколько заключению долгосрочных инвестиционных контрактов на разработку минеральных ресурсов с гибкой шкалой раздела продукции, что способствовало бы притоку иностранного капитала в другие отрасли местной промышленности и социальной сферы.

В то же время для экономически отсталых районов, особенно в городах и пригородах, представляются актуальными и перспективными предпринимательские зоны, подобные аналогичным зонам, действующим в США, Великобритании и Франции.

Изложенное дает основания считать, что в подходе к СЭЗ в нашей стране неуместен как безоглядный энтузиазм, так и всеобщий нигилизм. Решения о создании СЭЗ требуют селективного подхода, большой подготовительной работы и ответственных решений федеральных и местных властей. СЭЗ не способны стать универсальным средством решения проблем, стоящих перед российской экономикой, но в ряду других инструментов экономического регулирования могут служить целям ускорения перевода страны и ее регионов на рыночные отношения, более быстрого и глубокого включения России в мировую экономику.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Мы рассмотрели различные аспекты создания и функционирования свободных экономических зон во многих государствах мира. Есть немало общего в их создании и деятельности, но есть и существенные различия. Всех их объединяет одна общая цель — повышение территориальной эффективности производства через привлечение иностранного и национального капитала, расширение экспорта, создание новых рабочих мест, развитие производственной и социальной инфраструктуры.

Характерной чертой политики зонирования последних десятилетий стала дифференциация структуры свободных экономических зон и эволюция форм создания и функционирования, что отражает объективные процессы развития мировой экономики и международного разделения труда. Если в 1950-е гг. в мире в основном создавались зоны свободной торговли как противодействие проводимой в то время политике жесткого протекционизма, то в 1960—70-е гг. и позже широкое распространение получили экспортно-производственные зоны, что свидетельствовало о либерализации внешнеэкономических связей, выходе на мировую арену ТНК и взятии на вооружение новыми индустриальными странами стратегии экспортно-ориентированного развития.

Превращение научно-технической революции в один из наиболее активных элементов современного воспроизводственного процесса, ужесточение конкуренции на мировом рынке привело в 1970—80-е гг. к созданию довольно эффективного механизма разработки и создания наукоемкой продукции — научно-технических парков и технополисов. Набирающая силу в последние десятилетия постиндустриализация, которая распространяется на многие страны мира, способствовала появлению зон нового поколения, действующих в сфере услуг (банковских, страховых, информационных, туристических).

В политике многих стран в отношении зонального развития, как и в практике функционирования самих зон, также происходят изменения. Во-первых, льготы и привилегии, которые раньше получали только СЭЗ, все более активно выходят за рамки СЭЗ. Во-вторых увеличивается число зон импортно-промышленного направления, т.е. зон, деятельность которых ориентирована на насыщение товарами и услугами внутреннего рынка. В-третьих, усиливается тенденция создания в СЭЗ, особенно в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, национальных предприятий не только с долевым участием иностранного капитала, но и целиком базирующихся на национальном капитале. И наконец, расширяется практика создания более сложных, многофункциональных СЭЗ, приближающихся по своим целям и задачам к комплексным.

Все эти изменения в формах и механизме функционирования зон отражают новые явления в мировой экономике и национальных хозяйствах стран их базирования и направлены на повышение эффективности СЭЗ.

В настоящее время свободные экономические зоны действуют более чем в 120 странах мира, оказывая влияние на различные стороны их хозяйственной жизни. В промышленно развитых странах СЭЗ способствовали развитию внешней и внутренней торговли, повышению научно-технического потенци-

ала и результативности сферы НИОКР, реализации региональной политики, направленной на оживление малого и среднего бизнеса в депрессивных районах, выравниванию межрегиональных различий. В этих целях фирмам и предприятиям, действовавшим в СЭЗ, предоставлялись значительные финансовые и налоговые льготы. Важный аспект деятельности СЭЗ в промышленно развитых странах заключается в том, что она ориентирована не только на мировой, но и на внутренний рынок и в основном базируется на местном капитале.

Социально-экономические выгоды от создания СЭЗ достаточно велики и в развивающихся странах. Наибольшее распространение в странах этой группы, особенно в новых индустриальных странах, получили экспортно-производственные зоны, работающие исключительно на основе использования иностранного капитала.

Рациональное использование зарубежных капиталовложений в этих зонах способствовало развитию производства, передаче передовых технологий, созданию новых рабочих мест, повышению производительности труда, развитию отдаленных регионов. Кроме того, привлечение иностранного капитала расширяет налогооблагаемую базу и становится стабильным источником формирования дохода государственного бюджета. Наконец, СЭЗ в развивающихся странах часто превращаются в полигоны по опробированию новых методов хозяйствования, в полосу роста национального хозяйства, важное звено по реализации принципов открытой экономики.

Возрастает влияние СЭЗ на различные стороны экономики в странах с переходной экономикой. Особенно заметно это воздействие в Венгрии, Чехии, Китае и Вьетнаме. Так, практика китайских СЭЗ и других районов со льготным инвестиционным климатом продемонстрировала несомненные успехи. К числу достижений СЭЗ многие специалисты, как китайские, так и зарубежные, относят прежде всего высокие устойчивые темпы экономического роста, большие объемы привлечения иностранных инвестиций, увеличение объема и диверсификацию экспорта и, наконец, существенный рост уровня жизни. Специальные экономические зоны в КНР в целом явились успешным экспериментом по использованию рыночных отношений в условиях преобладания государственной собственности, аренной становления и обкатки экономической модели, по которой в XXI веке будет жить практически весь Китай.

Анализ деятельности свободных экономических зон в России, к сожалению, свидетельствует о том, что пока они не выполняют своей основной роли — служить очагами динамичного экономического роста, дающего импульс для развития других территорий. Их вклад в хозяйственное и социальное развитие страны чрезвычайно мал. Это, однако, не означает их ненужности или непригодности в российских условиях. Напротив, СЭЗ, являясь в целом перспективной формой регионального хозяйствования и внешнеторговой деятельности в России, но требующей селективного подхода, экономического прагматизма и ответственных решений федеральных и местных властей, могут в конечном счете обеспечить положительный результат. С учетом коррективов и изменений, рассмотренных выше, свободные экономические зоны могут служить целям ускорения перевода страны на современные рыночные отношения, более быстрого и рационального включения России в мировую экономику и международное разделение труда.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Авдокушин Е.Ф.* Международные экономические отношения: Учебное пособие. — М.: Юрист, 2004.
2. *Александрова Е.* Специальные экономические зоны в мировом хозяйстве // *Внешнеэкономическая деятельность.* — 1997. — № 10.
3. *Андреанов В.Д.* Россия в мировой экономике: Учебное пособие. — М.: ВЛАДОС, 1998.
4. *Булатов А.С.* Вывоз капитала: своя компания за рубежом. — М.: Бек, 1996.
5. Бюллетень иностранной коммерческой информации. — 2002. — № 92. — 15 августа; 2002. — № 93. — 17 августа; 2002. — № 94. — 27 июля; 2002. — № 144. — 17 декабря; 2002. — № 147. — 21 декабря; 2003. — № 3/4. — 16 января; 2003. — № 10/11. — 30 января; 2003. — № 118. — 16 октября; 2004. — № 6. — 20 января; 2004. — № 17. — 12 февраля; 2004. — № 123. — 28 октября.
6. *Васильев Л.* СЭЗ: мифы и действительность // *Биржевые ведомости.* — 1995. — № 1—2.
7. *Вишняков В.* Правовые вопросы развития свободных экономических зон в России // *Диалог.* — 2002. — № 11.
8. *Гуцериев М.С.* Свободные экономические зоны (опыт, проблемы, перспективы). — М.: НПО «Школа», 1997.
9. *Данько Т.П., Окрут Э.М.* Свободные экономические зоны. — М.: Инфра-М, 1998.
10. *Дедул А.* Свободные экономические зоны России: миф и реальность // *Инвестиции в России.* — 1999. — № 7.
11. *Дергачев В.* Вольный город Гамбург // *Внешняя торговля.* — 1993. — № 12.
12. *Друзик Я.С.* Свободные экономические зоны. — М.: ФУАинформ, 1999.
13. *Дьюар С.* СЭЗ — возможности и ограничения // *Деловой партнер.* — 1997. — № 7.
14. *Иванов В.М., Тарханов А.В.* Организационно-экономический механизм создания и функционирования свободных экономических зон: Учебное пособие. — М.: Российская экономическая академия, 1997.
15. *Игнатов В., Бутов В.* Свободные экономические зоны. — М.: Ось-89, 1997.
16. *Зименков Р.И.* Конкистадоры XX века. — М.: Политиздат, 1990.
17. *Зименков Р.И.* Свободные экономические зоны: американский опыт // *Российский экономический журнал.* — 1998. — № 3.
18. *Зименков Р.И.* Экономические зоны со специальным режимом: опыт США и российские реалии. — М.: ИСКРАН, 1997.
19. *Кабир Л.С.* Организация офшорного бизнеса. — М.: Финансы и статистика, 2002.
20. *Королев А.Ю.* Свободные экономические зоны: мировой опыт и Россия // *Социально-политический журнал.* — 1997. — № 4.
21. *Костюнина Г.М., Ливенцев Н.Н.* Международная практика регулирования иностранных инвестиций: Учебное пособие. — М.: Анкил, 2001.
22. *Кузнецов Ю.И.* Свободные зоны и национальная экономика. — М.: Дрофа, 1998.

23. Кущенко В.В. Особые режимы внешнеэкономической деятельности: право и практика: Учебно-практическое пособие. — М.: Книжный мир, 2004.
24. *Международные экономические отношения*: Учебник / Под ред. Е.Ф. Жукова. — М.: ЮНИТИ, 1999.
25. *Международные экономические отношения*: Учебник для вузов // Под ред. проф. В.Е. Рыбалкина. — 5-е изд. перераб. и допол. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
26. *Международные экономические отношения*: Учебник/ Под ред. И.П. Фаминского. — М.: Юристъ, 2001.
27. *Мировая экономика*: Учебник / Под ред. А.С. Булатова. — М.: Юристъ, 2001.
28. *Мировая экономика. Экономика зарубежных стран*: Учебник / Под ред. В.П. Колесова. — М.: Флинта, 2000.
29. *Общество. Культура. Управление*: Сб. научных трудов. — М.: МИЭТ, 2001.
30. *Овчинникова С.Г. Зоны свободного предпринимательства*. — СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 1996.
31. *Островский А.В. Тайвань накануне XXI века*. — М.: Восточная литература, 1999.
32. *Оценка СЭЗ в некоторых странах Азии: Доклад ЮНЕСКО*. — М., 1993.
33. *Потапов М.А. Внешнеэкономическая политика Китая: проблемы и противоречия*. — М.: Буква, 1998.
34. *Региональная экономика*: Учебник для вузов / Под ред. проф. Т.Г. Морозовой. — М.: ЮНИТИ, 2003.
35. *Рубченко М., Шохина Е., Шошкин С. Точки роста или черные дыры // Эксперт*. — 2002. — № 28.
36. *Россия: интеграция в мировую экономику*: Учебник / Под ред. Р.И. Зименкова. — М.: Финансы и статистика, 2003.
37. *Савин В.А. Нужны ли России свободные экономические зоны // Мировая экономика и международные отношения*. — 2000. — № 3.
38. *Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономикс*. — М.: НПП Экотехсервис, 1992.
39. *Свободные экономические зоны в Латинской Америке*. — М.: ИЛА РАН, 1996.
40. *Семенов Г. Развитие свободных экономических и офшорных зон // Российский экономический журнал*. — 1995. — № 11.
41. *Сморodinская Н., Капустин А. Свободные экономические зоны: мировой опыт и российские перспективы // Вопросы экономики*. — 1994. — № 12.
42. *Сморodinская Н. Туманно будущее свободных зон // Экономика и жизнь*. — 1997. — № 12.
43. *Спартак А.Н. Россия в международном разделении труда*. — М.: Макс пресс, 2004.
44. *США на рубеже веков*. — М.: Наука, 2000.
45. *Танцуно Ш. Стратегия — технополисы*. — М.: Прогресс, 1989.
46. *Томихин Е.Ю. Туманганский проект после подписания // Проблемы Дальнего Востока*. — 1997. — № 3.
47. *Ушаков Д.Л. Офшорные зоны в практике российских налогоплательщиков*. — М.: Юристъ, 2002.
48. *Фразье М., Рей Р. Возможности создания зоны свободного предпринимательства в Болгарии // Вопросы экономики*. — 1991. — № 10.
49. *Чернявский С.П. Международный офшорный бизнес и банки*. — М.: Финансы и статистика, 2002.

ОГЛАВЛЕНИЕ

От автора	3
Глава 1. Свободные экономические зоны: история, сущность и цели создания	5
1.1. История развития СЭЗ	5
1.2. Определение СЭЗ, их сущность и основное содержание	9
1.3. Цели, задачи и предпосылки создания СЭЗ	12
Глава 2. Типы свободных экономических зон и особенности их режима хозяйственной деятельности	23
2.1. Основные критерии классификации СЭЗ	23
2.2. Типы СЭЗ	26
2.3. Режим хозяйственной деятельности в СЭЗ: система льгот и стимулов	44
Глава 3. Результаты хозяйственной деятельности свободных экономических зон	48
3.1. Факторы воздействия СЭЗ на экономику стран базирования	48
3.2. Влияние СЭЗ на экономику промышленно развитых стран	50
3.3. Влияние СЭЗ на экономику развивающихся стран	52
Глава 4. Свободные экономические зоны в промышленно развитых странах	65
4.1. СЭЗ в США: история создания, основные виды и механизм деятельности	65
4.2. Опыт создания и функционирования СЭЗ в Западной Европе	80
4.3. СЭЗ в Японии: особенности создания и характеристика основных видов	96
Глава 5. Механизм и особенности функционирования свободных экономических зон в развивающихся странах	103
5.1. Общая характеристика СЭЗ в развивающихся странах	103
5.2. Практика создания и функционирования СЭЗ в Азии	108
5.3. Опыт организации и деятельности СЭЗ в Латинской Америке и странах Карибского бассейна	120
5.4. Особенности функционирования СЭЗ в странах Африки	135

Глава 6. Практика создания свободных экономических зон в Китае и Вьетнаме	146
6.1. Опыт Китая в сфере создания и функционирования СЭЗ	146
6.2. История и состояние вьетнамской зональной политики	164
Глава 7. Характеристика свободных экономических зон стран Центральной и Восточной Европы	174
7.1. Опыт создания и функционирования СЭЗ в Сербии и Черногории (бывшей Югославии)	174
7.2. Свободные экономические зоны Польши	178
7.3. Функционирование СЭЗ в Венгрии	183
7.4. Опыт создания СЭЗ в Чехии и Словакии	186
Глава 8. Свободные экономические зоны в России	195
8.1. Специфика создания СЭЗ в России	195
8.2. Типы российских СЭЗ	199
8.3. Основные проблемы российских СЭЗ	211
8.4. Перспективы функционирования российских СЭЗ	214
Заключение	218
Библиографический список	220