

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Лариса Николаевна Рубцова, д. э. н., проф., зав. кафедрой финансы и кредит

Тел.: 8-960-153-12-57, e-mail: sherry1504@yandex.ru

МОУ ВПО «Институт права и экономики»

<http://www.mipie.ru>

В статье рассмотрена концепция создания особых экономических зон как инструмента привлечения иностранного капитала для придания импульса развитию экономики региона

Ключевые слова: особые экономические зоны, требования к экспортируемым и импортируемым товарам.



Л. Н. Рубцова

Как показала практика, привлечение инвестиционных ресурсов благоприятно сказывается на общем уровне комплексного развития региона.

Однако следует иметь в виду, что привлекаемые из-за рубежа ресурсы оказывают разнонаправленное воздействие на экономику региона. Придавая ей мощный энергетический импульс развития, технологического обновления, реструктуризации отраслевого состава в пользу наукоемких, высокотехнологичных отраслей и информационно-коммуникационных сетей и систем, иностранные инвестиции порождают эффект зависимости от них национальной и региональной экономики, а также оказывают конкурентное давление на отечественных товаропроизводителей на соответствующих сегментах рынка. Важнейшим условием, мотивирующим движение капитала вообще и приток иностранного капитала в ОЭЗ в частности, является максимизация и надежность получения прибыли. Это обуславливает определенные требования (императивы) к предпосылкам и условиям создания ОЭЗ. К числу предпосылок и условий организации ОЭЗ, привлекающих иностранных инвесторов, следует отнести:

- наличие дешевых элементов производительных сил, развиваемого вида производственной деятельности,
- выигрышное геоэкономическое положение,
- стабильность политической обстановки в стране, создающей ОЭЗ,
- благоприятная экологическая ситуация,
- наличие действенной системы лицензионной защиты технических и технологических новшеств объектов интеллектуальной собственности.

Элементы производительных сил, развиваемого вида производства включают в себя трудовые ресурсы (соответствующей профессионально-квалификационной подготовки), близкорасположенные источники сырья и материалов (в т.ч. энергоносители), производственные мощности с информационно-программным и коммуникационно-сетевым обеспечением (необходимого стартового технико-технологического уровня), рынки ресурсов и производимых товаров

Непременным условием создания ОЭЗ, претендующих на приток иностранного капитала, является их надлежащее инфраструктурное обустройство. Причем речь идет обо всех подсистемах инфраструктуры регионально-локального уровня:

- производственной (товарно-транспортное, хранилищно-складское, энергосетевое, коммуникационное хозяйство);
- инженерно-коммуникационной (системы газо-, водо- и теплоснабжения, сети ливневой и бытовой канализации);
- рыночной (внешнеторговые центры, бизнес-центры, международные банковские центры, страховые компании, торговые дома, рекламные бюро, торгово-промышленная палата и др.);

- социальной (комплекс служб жизнеобеспечения персонала ОЭЗ: жилищное хозяйство, сеть предприятий и учреждений сферы социальных, в том числе бытовых услуг);
- природоохранной (очистные сооружения, учреждения санитарно-эпидеми-ологического контроля, санитарные зоны, защитные лесонасаждения и др.).

Регулирование деятельности предприятий, расположенных на территории открытой зоны, должно быть направлено на создание благоприятного инвестиционного климата для иностранного инвестора с тем, чтобы условия приложения капитала были бы не только выгоднее, чем в капиталэкспортирующей стране, но и, по возможности, благоприятнее, чем в близлежащих странах и зонах, способных составить конкуренцию в качестве реципиентов иностранных инвестиций [1].

Это касается всей системы льгот, предоставляемых ОЭЗ иностранным инвесторам, в которой могут быть выделены следующие функциональные блоки, охватывающие различные сферы и предполагающие наличие соответствующих субъектов регулирующей деятельности:

- таможенного контроля,
- налогообложения,
- нормативно-правового и организационно-административного воздействия.

Первые используют в качестве регулирующих инструментов лицензии, квоты, уровень таможенных пошлин, сборов, ставок таможенных тарифов. Вторые – льготную дифференцированно-селективную шкалу налоговых сборов, налоговые каникулы, освобождение от налогов, ограничение объекта налогообложения. Третьи – выступают гарантом создания и установленного недискриминационно-льготного режима функционирования ОЭЗ, безопасности вложения иностранных (и внутренних) инвестиций, предоставления свободы проведения амортизационной политики, трансграничного движения капитала и прибылей, вводят льготную арендную плату, упрощенный порядок регистрации иностранных фирм, движения товаропотоков через границу, выезда и въезда иностранных граждан.

Такой подход полностью «вписывается» в концепцию создания ОЭЗ как инструмента привлечения иностранного капитала для придания импульса развитию экономики региона, базирующегося на следующих принципах:

- конкурентных преимуществ (конкретизация общего принципа обеспечения эффективности международной торговли: абсолютных и относительных преимуществ в производстве экспортируемых (импортируемых) товаров и услуг) – создания системы в ней льгот и стимулов не только по отношению к другим территориям, не обладающим исключительным финансово-экономическим, правовым и таможенным режимом, но и по отношению к другим ОЭЗ. Недооценка этого принципа может привести к искаженному представлению о том, что иностранный инвестор может оценивать некоторые уступки и частичные решения в государственном (федеральном или региональном) и муниципальном законодательстве об инвестиционной деятельности (и в том числе об иностранных инвестициях и, в частности, о ОЭЗ) с позиций улавливания их влияния на инвестиционный климат. В то время как его подход принципиально иной: выбирая место приложения экспортируемого капитала, он будет знакомиться с паспортами различных ОЭЗ. И, естественно, выберет объектом инвестиций ту из них, в которой гарантируется общий благоприятный режим получения максимальных прибылей. В этом смысле абсолютно бесперспективной может быть такая мера, как, например, продление срока «налоговых каникул» с 3 до 5 лет. Если в ОЭЗ других государств, при прочих равных условиях существует практика установления их сроков в 10-15 лет или непривлекательность создавшейся разницы в сроках, необходимо компенсировать набором других льгот и стимулов;

- распределения и минимизация предпринимательского и управленческого рисков как следствия общей неопределенности рыночной экономики усиленной сложностью и функционально предопределенной многосубъектностью экономических отношений в ОЭЗ, что означает возможность конструирования механизма соединения потенциала

предпринимательских действий, управленческих инициатив и действенности экономических инструментов и энергии воспроизводственного режима функционирования ОЭЗ;

– согласования целей – соотнесения стратегической линии развития ОЭЗ с этапными задачами, определяемыми фазами ее жизненного цикла и механизмами и средствами (инструментами, технологиями, сценариями) обеспечения нормативно-воспроизводственного режима ее функционирования;

– рефлексивного поведения – определяет, нормирует и корректирует поведение фирм (в том числе и иностранных) на рынке товаров, услуг, информации, технологий, капиталов в ОЭЗ; его реализация осуществляется через мониторинговую систему самооценки и коррекции поведения, собственных предпринимательских идей, сложившейся ситуации и позволяет адаптировать целесообразное поведение инвестора к изменяющимся условиям внешней среды, возникающим ситуациям, динамике состояния конкурентного рынка;

– соответствия структуры управления ОЭЗ уровню развития ее производственно-маркетингового потенциала и предпринимательской активности;

– информационной достаточности для принятия фирмой и руководством ОЭЗ осознанных, взвешенных ответственных решений, что чрезвычайно важно для организации базы данных и функционирования информационных каналов (потоков) при изменяющейся конъюнктуре, что характерно в целом для рыночной экономики с ее имманентной чертой – неопределенностью;

– эффективности (прибыльности) – целеполагающий мотивационный принцип управления ОЭЗ как института рыночной экономики, стимулирует инвестиционную активность участников ОЭЗ (в том числе и иностранных); реализация его обусловлена действенностью нормативно-правового режима и финансово-экономического механизма, функционирующих в ОЭЗ.

Таковы общие принципы организации предпринимательской деятельности в ОЭЗ и управления ею, имеющие цели привлечения и использования внутреннего и внешнего финансового потенциала. Среди противоречий развития в развитии ОЭЗ можно выделить следующие.

Во-первых, качество и технологический уровень местных ресурсов может не соответствовать стандартам, предъявляемым к этим ресурсам иностранными фирмами, работающими в зоне. Это проблема, с которой иностранные фирмы сталкиваются во всех случаях, когда используются местные ресурсы. Со временем местные поставщики постепенно повышают технологический уровень своего производства. Однако это технологическое совершенствование не проходит автоматически.

В случае если разрыв в уровнях технологий достаточно велик, иностранные фирмы могут принять решение о прекращении связей с местными поставщиками и продолжать свою деятельность в зоне, опираясь на своих традиционных поставщиков. Из этого следует, что необходима система методов, стимулов и организационных форм установления экономических и технологических связей между иностранными фирмами свободных зон и местными предприятиями, работающими за ее пределами.

Во-вторых, необходимость учета величины и уровня затрат, требуемых для установления прямых связей между иностранными фирмами, работающими в зоне, и местными предприятиями. Ошибочно предполагать, что местные предприятия, не задумываясь, будут снабжаться иностранными товарами и услугами, при этом товары и услуги будут соответствовать техническим стандартам покупателя и иметься в достаточном количестве. Такая ситуация скорее исключение, чем правило. А это означает, что **солидные инвестиции должны быть вложены в расширение производственных мощностей и повышение технологического уровня местных предприятий, находящихся за пределами зоны**, а также в обеспечение производственных связей между этими предприятиями и фирмами, действующими в зоне. Такие инвестиции принесут пользу всей экономике (при условии, что фирмы, получившие новый импульс развития таким путем, будут поставлять товары и

услуги на местный рынок). Вместе с тем решение этой проблемы требует финансовых затрат, которые ранее, возможно, не предусматривались, а это увеличивает необходимый объем инвестиций на создание особых экономических зон [2].

Наличие ряда проблем: дефицит финансирования сырьевых ресурсов, их некондиционность, низкий технический уровень местных предприятий, низкое качество местных товаров и услуг, – обуславливает сложность и длительность решения вопроса установления связей между действующими в зоне иностранными фирмами и местными предприятиями, действующими за пределами зоны. Из этого следует, что на первых этапах доступ к местным рынкам сырья не является сильным мотивом для потенциальных иностранных инвесторов. Тем не менее, возможность иметь доступ к местным ресурсам в долгосрочной перспективе может стать для них весомым аргументом.

Развитие снабжения иностранных фирм в ОЭЗ местными ресурсами относится к категории долгосрочных мероприятий, и нет серьезных оснований сомневаться в том, что хотя бы небольшое число потенциальных инвесторов может проявить готовность участвовать в разработке таких ресурсов. Разработчики проектов зон часто предполагают, что одним из основных преимуществ, для иностранных участников свободных экономических зон является уровень финансовых или других стимулов, предоставляемых правительством страны, которая создает зоны [2].

Действительно, так и было при создании первых ОЭЗ. Однако за прошедшие десятилетия число зон в мире настолько возросло, что относительные преимущества для иностранных инвесторов (налоговые льготы, субсидии, освобождение импорта от пошлин, частично беспошлинный экспорт) во многом, если не полностью, потеряли свое стимулирующее значение. Поскольку все страны, которые хотят иметь или имеют свободные экономические зоны, предоставляют практически стандартный набор льгот, то страна, которая желает использовать льготный режим в качестве основного стимула для привлечения иностранных инвестиций, должна будет предоставить более существенные льготы по сравнению с другими странами. Однако это может поставить под сомнение общую экономическую и финансовую целесообразность учреждения таких зон.

Одним из условий эффективного функционирования является единство государственной политики в сфере развития особых экономических зон. А создание и развитие таких зон является задачей федерального значения, поэтому органом, уполномоченным принимать решение об их создании, является Правительство Российской Федерации [3].

Литература

1. Кузнецов А. И. Свободные экономические зоны и национальная экономика / Мировая экономика, 2000.
2. Данько Т. П. Свободные экономические зоны в мировом хозяйстве / Т. П. Данько, З. М. Окрут. – М., 2003. – 146 с.
3. Логинова Е. В. Государственное регулирование свободных экономических зон в России: учеб. пособие. – М., 2003. — 128 с.

SPECIAL ECONOMIC ZONES OF BUSINESS: THEORY AND PRACTICE

In article the concept of creation of special economic zones as instrument of attraction of the foreign capital for impulse giving to development of economy of the region is considered

Keywords: special economic zones, requirements to the exported and imported goods.

Larisa Nikolaevna Rubtsova, doctor of Economics, prof. Department chair Finance and credit of «VPO Municipal Educational Institution» Right and economy institute