

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Воловик Н.П.

**Международная практика создания
специальных экономических зон**

Москва 2016

Аннотация. В настоящее время в РФ создано 30 ОЭЗ. Кроме того, в соответствии со специальными федеральными законами функционируют особые экономические зоны в Калининградской области, в Магаданской области, в Крыму, предусматривается возможность использования таможенной процедуры свободной таможенной зоны в зонах опережающего развития. Готовятся законопроекты о внедрении свободных складов, создании региональных особых экономических зон. Такое разнообразие организационных форм позволяет оказывать государственную поддержку широкому спектру экономических субъектов. Однако при проведении оценки эффективности функционирования ОЭЗ по конкретным типам Счетная палата в конце 2013 г. отметила, что условно эффективной можно признать только деятельность ОЭЗ промышленно-производственного и технико-внедренческого типа. Инструменты специальных мер государственной поддержки в рамках отдельных территорий набирают популярность. В то же время, в условиях Евразийского экономического союза регулирование вопросов создания СЭЗ, управления ими, применения отдельных видов государственной поддержки регулируется законодательством Союза.

Воловик Н.П., старший научный сотрудник лаборатории макроэкономических исследований ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Данная работа подготовлена на основе материалов научно-исследовательской работы, выполненной в соответствии с Государственным заданием РАНХиГС при Президенте Российской Федерации на 2015 год.

СОДЕРЖАНИЕ

СОДЕРЖАНИЕ	3
ВВЕДЕНИЕ	4
1 Анализ зарубежного опыта создания и функционирования специальных экономических зон	6
1.1 Основные типы специальных экономических зон	6
1.2 Опыт создания и функционирования СЭЗ в США	34
1.3 Опыт создания и функционирования СЭЗ в Китайской Народной Республике	41
1.4 Опыт создания и функционирования СЭЗ в Бразилии	57
1.5 Опыт создания и функционирования СЭЗ в Индии	64
2 Обзор законодательства, регулирующего вопросы функционирования зон с особым экономическим режимом в зарубежных странах	72
2.1 США	73
2.2 Китай	75
2.3 Бразилия	81
2.4 Индия	84
Выводы и предложения	89
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	98

ВВЕДЕНИЕ

В связи с тем, что современная российская экономика в значительной степени зависит от иностранной технологической базы, большинство российских промышленных предприятий и предприятий сферы информационных технологий при осуществлении планирования своей деятельности вынуждены учитывать геополитическую обстановку в мире, чтобы быть конкурентоспособными на международных рынках. Решением данной проблемы может служить создание отечественных технологических цепочек, позволяющих обеспечить взаимодействие российских разработчиков новых технологических решений и потенциальных инвесторов. Но процесс технологического перевооружения отечественного производства сопряжен с высокими финансовыми затратами от стадии разработки до стадии внедрения технологических решений, а также риском увеличения себестоимости производимой продукции на начальных этапах, поэтому не выгоден предприятиям без соответствующей государственной поддержки. Эффективным механизмом такой поддержки является создание и развитие промышленно-производственных и технико-внедренческих ОЭЗ.

Вместе с тем механизм создания и развития ОЭЗ также нацелен на поддержку и развитие портовой и транспортной инфраструктур; создание условий для развития системы организации туристической деятельности для отдыха, санаторно-курортного лечения и проведения досуга населения.

Таким образом, особые экономические зоны могут быть полезным инструментом в рамках стратегии общего экономического роста, повышения конкурентоспособности промышленности и привлечения прямых иностранных инвестиций. С помощью ОЭЗ правительства стремятся развивать и диверсифицировать экспорт, сохраняя при этом защитные барьеры, стимулировать создание рабочих мест, апробировать новые стратегии и подходы (например, в таможенной сфере, правовой сфере, в сфере развития трудовых отношений и т.д.).

В работе рассматривается 30-летний опыт функционирования специальных экономических зон, проводится анализ закономерностей развития и экономических последствий деятельности СЭЗ по всему миру. Мировой опыт показывает, что, хотя СЭЗ доказали свою эффективность в решении экономических целей роста и развития, они не были равномерно успешными во всех странах: успехи в Восточной Азии и Латинской Америке было трудно воспроизвести, особенно в африканских странах, где создание СЭЗ было не всегда успешным.

Создание новых зон в РФ в ближайшее время вполне возможно и целесообразно, но при этом необходимо качественно оценить эффективность уже существующих зон и определить на государственном уровне направления для дальнейшего развития ОЭЗ.

Поэтому требуется обозначить и проработать основные стратегические векторы развития особых экономических зон в Российской Федерации с учетом отраслевых приоритетов и направлений развития страны, отраженных в стратегических и нормативных, правовых документах Российской Федерации.

За время существования ОЭЗ в России наработана серьезная база исходных данных для анализа и оценки эффективности и перспективности развития особых экономических зон. Кроме того, на основе изучения зарубежного и отечественного опыта создания ОЭЗ, в рамках научно-исследовательской работы проведена оценка привлекательности и эффективности использования данного механизма и разработана Стратегия создания особых экономических зон на территории России.

Становление и развитие особых экономических зон в России происходило поэтапно и продолжается до сих пор. На сегодняшний день в Российской Федерации создано 30 особых экономических зон, однако не все они в полной мере оправдывают ожидания и эффективно функционируют. Большинству из них не удалось выйти на те уровни привлечения инвестиций, которые планировались. Поэтому в настоящее время осмысливается практика функционирования ОЭЗ, разрабатываются новые варианты концепций законопроектов о территориальных образованиях с особыми экономическими условиями функционирования, активно идет процесс оптимизации механизма ОЭЗ, детализируются инструменты и методы создания и развития ОЭЗ, рассматриваются варианты развития ОЭЗ в условиях изменения международного экономического поля.

1 Анализ зарубежного опыта создания и функционирования специальных экономических зон

1.1 Основные типы специальных экономических зон

Специальная экономическая зона (СЭЗ) - это часть территории страны, на которой установлен особый режим управления, наиболее благоприятный для деятельности иностранных и отечественных предпринимателей, для привлечения внешних и внутренних инвестиций. Этот режим обычно предусматривает особые льготы для осуществления торговых операций (вплоть до отмены экспортно-импортных пошлин), налоговые льготы (вплоть до отмены налогообложения), финансовые льготы на предоставление коммунальных и иных услуг и административные льготы, облегчающие процедуры въезда и выезда, регистрации предприятий и т. д.

Как правило, главной целью создания СЭЗ является более глубокое включение национальных хозяйств в международное географическое разделение труда. Другие цели — насыщение внутреннего рынка высококачественной продукцией, внедрение в отечественное производство новейших научно-технических разработок, увеличение занятости, решение проблем региональной политики путем создания «полюсов роста» и т.д.

Со времени подписания в 1973 г. Киотской конвенции, определившей свободную зону как «часть территории Договаривающейся Стороны, в пределах которой любые прибывшие на нее товары обычно рассматриваются, в том, что касается импортных пошлин и налогов, как товары, находящиеся за пределами таможенной территории»^[1], СЭЗ получили широкое распространение во многих странах.

Общепризнанных международных стандартов в области регулирования свободных зон нет. Специальное Приложение D Киотской конвенции определяет общие подходы к регулированию вопросов создания и функционирования свободных зон, применения на территории зоны специального таможенного режима, фактически отдавая национальному законодательству право самостоятельно устанавливать правила. В национальном законодательстве определяются требования, касающиеся создания свободных зон, видов товаров, которые могут быть допущены в такие зоны, и характера операций, которым товары могут быть подвергнуты во время их нахождения в свободных зонах. Таможенная служба страны-учредителя СЭЗ устанавливает условия осуществления таможенного контроля, включая соответствующие требования в отношении пригодности, сооружения и планировки свободных зон.

В отношении товаров, допущенных в свободную зону, разрешается проведение операций, необходимых для их сохранности, а также обычных форм обработки с целью улучшения упаковки или рыночного качества, либо для подготовки этих товаров к отправке, таких как дробление партий, группировка упаковок, сортировка и маркировка, а также переупаковка.

В тех случаях, когда компетентные органы разрешают проведение операций по переработке или изготовлению в свободной зоне, они определяют те операции по переработке или изготовлению, которым товары могут быть подвергнуты, в общих чертах и/или детально в нормативном акте, применимом на всей свободной зоне, или в разрешении, выдаваемом организации, осуществляющей эти операции.

Создание свободных экономических зон рассматривается их учредителями как важное звено в реализации принципов открытости экономики. Их функционирование связывается с либерализацией и активизацией внешнеэкономической деятельности. Экономика СЭЗ имеет высокую степень открытость внешнему миру, а таможенный, налоговый и инвестиционный режим благоприятен для внешних и внутренних инвестиций.

В данной работе акцент сделан на изучении современных специальных экономических зон (СЭЗ). Основная концепция СЭЗ включает в себя ряд характеристик: (а) это географически ограниченная область, обычно огороженная; (б) имеет единый управляющий орган или администрацию; (с) предлагает преимущества для инвесторов, физически находящихся в пределах зоны; и (d) это отдельная таможенная территория, на которой устанавливается льготный таможенный режим и упрощенные таможенные процедуры (ФИАС 2008). Кроме того, деятельность на территории СЭЗ обычно осуществляется по более либеральным экономическим законам, чем те, которые действуют во всей стране. В общем, СЭЗ дает два основных вида преимуществ, которые отчасти объясняют их популярность: «статические» экономические выгоды, такие, как создание рабочих мест, рост экспорта товаров с высокой долей добавленной стоимости, рост государственных доходов и поступлений иностранной валюты; и «динамические» экономические выгоды, такие как повышение квалификации рабочей силы, передача технологий и инноваций, диверсификация экономики, повышение производительности местных фирм и т.д.

Цели создания СЭЗ зависят от уровня социально-экономического развития создающих их стран, их стратегических планов и др. Поэтому причины и цели создания СЭЗ в каждом конкретном случае могут различаться. Так, в промышленно развитых

странах СЭЗ часто создавались для активизации внешнеэкономических связей, экономического укрепления деятельности регионов (депрессивных старо промышленных или отставших в экономическом развитии) или отраслей промышленности, а в ряде случаев конкретных предприятий. При выборе территории для создания СЭЗ в качестве критериев использовался уровень безработицы и денежных доходов населения. Число регионов, которым предоставляются специальные экономические условия развития, всегда крайне ограничено, так как сужение сферы государственного макроэкономического регулирования может привести к несбалансированности бюджетной системы. В связи с тем, что целью развития СЭЗ в промышленно развитых странах является попытка придать импульсы экономического развития отдельным территориям, их главной движущей силой является не иностранные инвестиции, а национальный частный капитал, важную роль играют также различные государственные дотации и кредиты.

В развивающихся государствах отличие от промышленно развитых стран при создании СЭЗ основной акцент делается на привлечение иностранного капитала, технологий, модернизацию промышленности, повышение квалификации рабочей силы.

Обычно СЭЗ создаются для достижения одной или нескольких из следующих четырех целей: (i) привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ); (ii) сокращение широкомасштабной безработицы; (iii) содействие проведению экономических реформ; и (iv) в качестве экспериментальной лаборатории для применения новых стратегий и подходов. СЭЗ могут помочь достичь промышленного развития более эффективным и действенным способом. В частности, инвестирование в СЭЗ может: 1) обеспечить комплектацию государственных услуг на географически ограниченных площадях; 2) повысить эффективность ограниченного государственного финансирования/бюджета для развития инфраструктуры; 3) содействовать развитию кластеров или агломерации некоторых отраслей; и 4) способствовать городскому развитию — обеспечить благоприятные условия для проживания рабочих и научно-технического персонала, включая получение экономии от масштаба для экологических услуг, таких как сточных вод и твердых отходов очистных сооружений. Таким образом, можно способствовать созданию рабочих мест и получению доходов и потенциально, защиты окружающей среды и поощрения зеленого роста и экологических городов.

Концепция специальных экономических зон развивалась с течением времени, в результате чего появилось большое количество разнообразных зон, различающиеся целями развития, рынками, видами деятельности. Таблица 1 содержит краткий обзор различных типов существующих специальных экономических зон.

Таблица 1 - Типы специальных экономических зон

Тип зоны	Цель развития	Физическая конфигурация	Типичное расположение	Виды деятельности	Рынки	Примеры
Зоны свободной торговли	Развитие внешней торговли	Размер < 50 га	Порт прибытия	Склад, деятельность, связанная с торговлей	Внутренний рынок, реэкспорт	ЗСТ Колон, Панама
Традиционные экспортно-производственные Зоны	Экспортное производство	Размер < 100 га	Нет	Производство, другие виды деятельности	В основном экспорт	ЭПЗ «Шеннон», Ирландия
Гибридные экспортно-производственные Зоны	Экспортное производство	Размер < 100 гектаров; только часть площади предназначена для ЗЭП	Нет	Производство, другие виды деятельности	Экспорт, внутренний рынок	Лат-Крабанг промышленная недвижимость, Таиланд
Свободный порт	Комплексное развитие	Размер > 100 км ²	Нет	Многофункциональный	Внутренний и внешний рынки	Особая экономическая зона Акаба, Иордания
Предпринимательские зоны, Городские Свободные зоны	Возрождение городов	Размер < 50 га	Неблагополучные городские или сельские районы	Многофункциональные	Внутренний	Предпринимательская зона Чикаго

Источник: Special economic Zones performance, lessons learned, and implications for Zone development, The World Bank Group [2]

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

Зоны свободной торговли (ЗСТ). Зона свободной торговли – это, как правило, небольшая территория, функции которой в основном сводятся к ввозу, хранению, сортировке, упаковке и перевалке товаров без их дополнительной обработки. В ряде случаев допускается незначительная обработка иностранных товаров с целью их дальнейшего реэкспорта. Только в случае перемещения товаров для потребителей внутри страны, в которой расположена зона, они облагаются таможенными пошлинами. Зоны свободной торговли организуются, как правило, около крупных морских портов, международных аэропортов, вдоль национальных границ территорий, т.е. в районах с географическими преимуществами для торговли, где группа стран договорилась сократить или устранить торговые барьеры.

Существующие в мире Зоны свободной торговли отличаются большим разнообразием:

- свободные порты (free ports), в том числе Роттердам, Гамбург и Бремен в Европе; Сингапур и Инчхон в Азии; Гранд Багама и Панама в Америке;

- зоны свободной торговли (free trade zones): Колон в Панаме, Икике в Чили Барселона в Испании, Генуя в Италии, Александрия в Суэцком канале, Батан на Филиппинах;

- внешнеторговые зоны (foreign trade zones): в США в Майами, Магаллен, Техасе, Буффало, Канзасе, Миссури;

- бондовые (консигнационные) таможенные склады (bonded warehouses): Бари, Рим, Буэнос Айрес;

- свободные транзитные зоны (free transit zones): Сантос в Бразилии, Калькутта в Индии;

- свободные бондовые (консигнационные) зоны (free bonded zones);

- свободные города/государства (free city/state): Сингапур;

- свободные таможенные зоны (customs free zones);

- безналоговые зоны (tax free zones);

- безналоговые зоны свободной торговли (tax free trade zones);

- свободные приграничные зоны (free border zones);

- таможенная зона (customs zones);

- зона беспошлинной торговли (duty free zones);

- зоны по погрузке товаров (transshipment zones);

- свободные пограничные зоны (free frontier zones).

В целом, между разновидностями торговых зон различия несущественны. Но отдельные из их числа могут иметь существенные отличия, как например, зона свободной торговли и бондовый таможенный склад. Таможенные склады располагаются внутри таможенной территории страны, и товар перед его ввозом на склад регистрируется таможеней. Это не характерно для зон свободной торговли, в которых товар регистрируется только при вывозе из зоны на внутренний рынок, так как ЗСТ выведена за пределы национальной таможенной территории. В рамках бондовых складов не разрешается ввоз товаров внутреннего производства, тогда как в зоне свободной торговли это не только разрешается, но и возможно совместное использование национальных товаров и зарубежной продукции, ввезенной на территорию ЗСТ. Срок хранения товаров

на бондовом складе ограничен 2-5 годами, в рамках зон свободной торговли такого ограничения нет. Различия между двумя разновидностями торговых зон состоят и в функциональном разрезе: на бондовом складе производится складирование и простейшая обработка товаров под таможенным контролем, тогда как в ЗСТ помимо указанных операций могут производиться также торговые сделки, экспортоориентированное производство, сборка компонентов, их хранение, могут оказываться туристские и прочие услуги, т.е. ЗСТ выполняют гораздо больший набор функций по сравнению с бондовыми складами. В рамках зон свободной торговли, имеющих гораздо большую территорию, меньше таможенный контроль при импорте товаров из зарубежных стран на территорию зоны на беспошлинной основе; в бондовых складах с намного меньшей территорией таможенный контроль охватывает и бухгалтерский учет, так как товары учитываются по внешним счетам.

Наибольшее число зон свободной торговли действует в индустриально развитых странах: в США насчитывается более 190 зон, в Европе - около 130 таких зон, в том числе в Швейцарии (26), Испании (22), Италии (II), во Франции (10), в Финляндии (7), ФРГ (6).

Наибольшее развитие ЗСТ получили в США. Их создание предусмотрено специальным законом США от 1934 г., целью которого было поощрение торговли, ускорение торговых операций, сокращение торговых издержек. Такие зоны представляют собой ограниченные участки территории США, в пределах которых установлен льготный по сравнению с общим режим хозяйственной, в том числе внешнеэкономической, деятельности. Законом было установлено, что при каждом официальном порте прибытия может быть создана, по крайней мере, одна внешнеторговая свободная зона.

Примером ЗСТ может служить Свободная зона Колон в Панаме, которая была создана в 1948 году. Своему стремительному развитию Колонская экономическая зона обязана сочетанию многочисленных благоприятных факторов, и, прежде всего – уникальному географическому положению. Расположенный на входе в Панамский Канал, Колон оказался на перекрестке главных морских путей планеты, связующим звеном между Западным и Восточным, Северным и Южным полушариями. Финансовый и налоговые льготы, предоставляемые в Свободной зоне и привилегированное географическое положение делают ее полюсом притяжения для инвестиций и важным логистическим центром. Колон – это развитая система грузовых терминалов, обслуживающая погрузку и разгрузку тысяч морских судов, современный порт на берегу Карибского моря при входе в Панамский канал, средоточие международных транзитных и торговых операций.

Свободная зона Колон является второй по величине в мире свободной зоной после Гонконга и имеет первостепенное значение для экономики Панамы. В 2012 г. был достигнут исторический рекорд: общий объем внешнеторговых операций (импорт и реэкспорт) достиг почти 31 млрд. долл., что соответствует 7,5% национального ВВП Панамы. В 2013 г. произошло падение объема внешнеторговых операций до 27,4 млрд. долл. (Таблица 2).

Таблица 2 - Внешняя торговля в Свободной зоне Колон, 2007-2013 (млрд. долл.)

	Импорт	Реэкспорт	Общий объем внешнеторговых операций
2007	7,634	8,519	16,154
2008	9,056	9,607	18,664
2009	8,260	10,922	19,182
2010	10,221	11,389	21,609
2011	14,041	15,111	29,152
2012	14,651	16,142	30,793
2013	12,686	14,736	27,421

Источник: данные ВТО: https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s301_e.pdf

Чтобы основать компанию в ЗСТ Колон необходимо получить разрешение на работу, взять на себя обязательство осуществлять реэкспорт по крайней мере 60% ввозимых товаров и нанять минимум пять панамских сотрудников на постоянной основе. Не требуется минимальных капиталовложений. Компании, зарегистрированные в ЗСТ Колон, могут заниматься импортом, экспортом, реэкспортом, производством, продажей, маркетингом, могут иметь свои собственные физические объекты или быть представителями непосредственного пользователя.

В ЗСТ Колон для ведения бизнеса предоставляются следующие преимущества ^[3]:

- отсутствует налог на экспорт,
- нет налога на реэкспорт,
- не облагается налогом экспорт капитала,
- не взимается налог на дивиденды от экспорта капитала,
- колонские компании не платят таможенные платежи, сборы за лицензирование своей деятельности, не имеют ограничений на импорт,
- подоходный налог на внешнюю торговлю не взимается либо взимается по сниженным ставкам,
- доход от прямой торговли налогом не облагается,

- транзит грузов через Колонскую зону не облагается налогами, платежами и сборами,
- налогообложение реэкспортной торговли и доходов физических лиц рассчитывается по льготным тарифам,
- наличие в штате компании граждан Панамы дает дополнительные налоговые льготы
- федеральные и муниципальные налоги с компаний, зарегистрированных в Колоне, не взимаются.

Компании, зарегистрированные в ЗСТ Колон, получают выгоду от низкой стоимости аренды земли и имущества, от скидки за коммунальные услуги, миграционных уступок для иностранных руководителей. В 2009 г. для ускорения торговых формальностей для компаний была введена Декларация об электронной коммерческой деятельности (Declaration of Electronic Commercial Activity - DMCE), которая позволяет осуществлять обмен информацией между сотрудниками, вовлеченными в обработку деклараций. Они утверждаются автоматически, но если какие-либо элементы управления необходимы, информация будет передана по схеме DMCE в государственный орган, ответственный за утверждение.

В ЗСТ Колон зарегистрировано около 3000 компаний, что обеспечивает прямую занятость для 30 000 человек и косвенную занятость еще для 5000. Основные товарные потоки, обрабатываемые в ЗСТ Колон, касаются импорта товаров из Азии (в основном Китай и Сингапур) и их реэкспорта в страны Латинской Америки (Боливарианская Республика Венесуэла и Колумбия) и Пуэрто-Рико. Основными товарами, поступающими в торговлю из ЗСТ Колон, являются текстиль и одежда, обувь, электрические и электронные приборы, фармацевтическая продукция.

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

Как показывает зарубежный опыт, несмотря на определенные выгоды, получаемые в результате освобождения от таможенных пошлин, а также за счет экономии на накладных расходах, возможности подобных зон в развитии экспортного производства, вовлечении в него национальных материальных и трудовых ресурсов весьма ограничены и этот тип СЭЗ в чистом виде становится все менее привлекательным.

Со временем в зоны свободной торговли стали ввозить не только товар, но и капитал, заниматься не только торговлей, но и производственной деятельностью. В результате эволюции торговых зон возникли *экспортно-производственные зоны* (ЭПЗ). В отличие от зон свободной торговли, которые прежде всего, стимулируют развитие импорта товаров и внутренней торговли, ЭПЗ предназначены для расширения экспортного потенциала, развития внешней торговли и, соответственно, для увеличения валютных поступлений. Экспортно-производственные зоны создаются на территории со специальным таможенным режимом, где производится экспортная или импортозамещающая продукция. Эти зоны пользуются существенными налоговыми и финансовыми льготами.

В мировой практике существуют следующие разновидности ЭПЗ:

- свободные промышленные зоны (free industrial zone),
- беспошлинные экспортно-производственные зоны (duty free export-processing zone),
- свободные экспортные зоны (Export free zone),
- свободные экспортно-производственные зоны (Free export-processing zone),
- свободные производственные зоны (Free production zone),
- промышленные экспортно-производственные зоны (Industrial export-processing zone),
- зоны совместных предприятий (Joint enterprise zone),
- зона свободного предпринимательства (Zone of joint entrepreneurs hip),
- привилегированная экспортная зона (Privileged export zone),
- зона обработки импортных товаров (Import processing zone),
- макиладорас (maquiladoras),
- зоны свободного предпринимательства (free enterprise zone),
- зоны содействия инвестициям (investment promotion zone),
- аграрные экспортно-производственные зоны (agricultural export-processing zone),
- свободные аграрные зоны (free agricultural zone),
- зоны экономического и технологического развития (economic and technological development zone)

Экспортно-производственные зоны встречаются в двух формах: традиционной и гибридной. В традиционной модели вся площадь в зоне отдана исключительно экспортно-

ориентированным предприятиям, лицензированным под режима ЭПЗ. В отличие от традиционных гибридные ЭПЗ подразделяется на общую зону, открытую для всех отраслей промышленности вне зависимости от экспортной ориентации, и отдельный участок, предназначенный для экспортно-ориентированных предприятий, зарегистрированных в ЭПЗ.

Современная модель традиционных ЭПЗ берет начало от зональной структуры, созданной в 1959 г. в ирландском аэропорту «Шеннон», графство Клэр, Ирландия. Аэропорт Шеннон являлся одним из крупнейших в Европе и обеспечивал дозаправку авиалайнеров трансатлантических рейсов.

Но прогресс в области авиационных технологий позволил оснастить самолеты более мощными и экономичными двигателями, что дало возможность сократить количество дозаправок при трансатлантических перелетах. Это означало, что аэропорт Шеннон начал утрачивать свои преимущества как трансатлантической базы для дозаправки и технического обслуживания самолетов. Активность аэропорта Шеннон стала резко снижаться, а экономика прилегающего района оказалась под угрозой кризиса. Увеличение безработицы и растущий уровень эмиграции заставили правительство Ирландии искать пути решения этой проблемы.

Брендан О'Риган, занимавший в то время пост директора аэропорта Шеннон, внес предложение в правительство организовать на территории аэропорта зону с особыми налоговыми льготами, что позволяло создать столь необходимые рабочие места и оживить деятельность аэропорта.

В 1959 г. парламент Ирландии принял Закон о создании экспортно-производственной зоны (промышленного парка) вблизи аэропорта Шеннон с целью привлечения иностранных инвестиций для экспортного производства, что являлось бы стимулом для использования услуг аэропорта при импорте комплектующих и экспорте готовой продукции по льготным таможенным пошлинам. Созданию зоны благоприятствовали следующие факторы: выгодное экономико-географическое положение на рубеже Старого и Нового Света, наличие международного аэропорта и беспошлинной торговли, относительно дешевая рабочая сила, поддержка правительства. Из негативных факторов назывались плохая инфраструктура региона и засилье бюрократии.

Для осуществления проекта была создана государственная Компания по развитию свободного аэропорта Шеннон (Shannon Free Airport Development Company Limited), что повлекло за собой создание свободной экономической зоны. В Компании принята

двухуровневая схема управления. Правление директоров из представителей министерств и частных фирм отвечает за стратегию развития. Исполнительная дирекция во главе с генеральным директором и заместителем по вопросам планирования, информации и рекламы, финансовым и административным вопросам, материально-техническому снабжению и строительству занимается решением практических вопросов производства. При этом дирекция не вмешивается в деятельность зарегистрированных в зоне фирм.

В 1959 году на небольшой территории (100 га) вблизи аэропорта была создана экспортно-производственная зона, которая прошла в своем развитии два этапа. Становление зоны началось с международного туризма и беспошлинной торговли. Здесь был открыт первый в мире «Дьюти фри шоп». Параллельно с этим создавался промышленный парк, правда, очень медленно.

Первые фирмы, сделавшие инвестиции в ЗСТ, были небольшими предприятиями по производству деревянных столов для игр и обработки меха кроликов. Только тогда, когда потенциальные зарубежные инвесторы убедились, что «Shannon Free Airport Development Company Limited» занимается вопросами создания современной инфраструктуры, помогает в выборе кадров, их обучении, в поиске жилья и условий для отдыха, деловой мир поверил в будущее зоны, появились известные фирмы в области электроники и точного машиностроения.

В результате в 1980 году был открыт инновационный центр «Лимерик», благодаря чему стал возможен переход к высокотехнологичным производствам. Опыт Ирландии в области создания экономических зон был успешно использован азиатскими странами.

В настоящее время Шеннон является одним из наиболее важных объектов для инвестиций в Ирландии. Это крупнейший в Ирландии многоотраслевой бизнес-парк. Объем производства экспортно-промышленной зоны превышает 300 млн. долларов, в том числе чистый экспорт (экспорт минус импорт комплектующих) составляет 200 млн. долларов. Воздушные перевозки обеспечивают 90% экспорта и 75% импорта.

В Шенноне зарегистрировано около 400 иностранных компаний и филиалов, в том числе 140 крупных и средних (13,4 тыс. занятых) и 120 компаний малого бизнеса (2,5 тыс. занятых). Непосредственно в экспортно-промышленной зоне занято около 5000 работников, в аэропорту - 2000 и в г. Шенноне - 1000. Компании пользуются возможностями аэропорта, беспошлинной индустриальной зоны, 10-процентной вывозной пошлиной, готовыми к эксплуатации помещениями, субсидиями для подготовки сотрудников и рабочих, банковскими операциями с границей и всеми удобствами

нового города. Ежегодно в Шеннонский международный аэропорт прилетает более одного миллиона пассажиров.

Гибридные экспортно-промышленные зоны.

В настоящее время в Таиланде не зарегистрированы свободные экономические зоны или зоны свободной торговли. В то же время Таиланд поддерживает несколько схем для поощрения и стимулирования экспорта, включая таможенно-лицензионные склады, возврат импортных пошлин при реэкспорте товара и другие положения, предусматривающие возмещение пошлин и налогов, а также налоговые и неналоговые льготы в рамках Закона о промышленной недвижимости Таиланда (The Industrial Estate Authority of Thailand (IEAT) Act) (№ 4) BE 2550 (2007) и схемы таможенных свободных зон.

В соответствии с Законом 2007 года создана схема привилегий IEAT, в соответствии с которой промышленные зоны делятся на две типа: Общая промышленная зона (GIZ) и IEAT свободная зона.

Инвесторы, выбравшие проекты GIZ или EPZ, имеют право на получение определенных инвестиционных льгот [4]:

Налоговые льготы:

- освобождение от налога на прибыль предприятия и налога на дивиденды до 8 лет;
- 50-процентное снижение налога на прибыль предприятия на последующие 5 лет;
- освобождение либо снижение импортных пошлин на оборудование;
- снижение импортных пошлин на сырье и основные материалы;
- двукратный вычет расходов на транспорт, электричество и воду при определении налоговой базы;
- дополнительный вычет в размере 25% затрат на установку или строительство объектов при определении налоговой базы;
- освобождение от импортных пошлин на сырье и основные материалы для использования в производстве на экспорт.

Другие льготы:

- право собственности на землю для иностранных инвесторов;
- право собственности на землю для иностранных граждан;
- упрощенный визовый режим и процедура получения разрешений на работу для квалифицированных специалистов;

- переводы денежных средств в иностранной валюте.

Проекты в зоне IEAT получают дополнительные льготы:

- освобождение от уплаты импортной пошлины и НДС на строительные материалы и оборудование для завода;
- освобождение от уплаты импортной пошлины и НДС на сырье, используемое в производстве;
- освобождение от уплаты экспортной пошлины и НДС на экспортную продукцию, произведенную в IEAT зоне;
- возмещение налогов или освобождение от их уплаты при получении товаров, ввезенных из-за рубежа в экспортно-промышленную зону. Такие товары должны быть указаны в перечне товаров, подлежащих освобождению от уплаты налогов в случае экспорта из Королевства Таиланд.

Для получения права пользования установленными льготами необходимо получить статус стимулируемого субъекта. Для этого в Совет по инвестициям Таиланда в установленном генеральным секретариатом Совета порядке и форме подается соответствующее заявление с описанием инвестиционного проекта, который предполагается стимулировать.

Стимулируемый субъект должен представлять собой компанию, учреждение или кооператив, созданный в соответствии с законодательством. Заявление на стимулирование проекта может быть подано еще до создания компании, учреждения или кооператива в порядке и в форме, которые установлены Генеральным секретариатом. В Законе оговорен открытый перечень проектов, которым отдается предпочтение.

При присвоении субъекту статуса стимулируемого (при выдаче сертификата стимулирования), Совет может выдвинуть условия, которые субъект должен соблюдать при реализации проекта. В частности, размер и источник капитала, национальность и количество акционеров, количество местного сырья, которое должно быть использовано, обучение и занятость рабочей силы, период времени, в течение которого необходимо начать реализацию стимулируемого проекта и пр.

При решении вопроса о присвоении статуса стимулируемого субъекта Совет рассматривает расположение производственных мощностей на территории страны, размер инвестиций и процентное соотношение иностранного и местного капитала в компании, доля экспорта в общем объеме производимой компанией продукции и другие факторы.

В случае принятия решения о присвоении субъекту статуса стимулируемого и выдачи сертификата Совет в течение 15 дней с момента принятия такого решения

уведомляет об этом заявителя. Если заявитель согласен, он должен в течение одного месяца от даты получения уведомления направить подтверждение о своей согласии в Совет. Заявитель, направивший подтверждение, должен в течение шести месяцев с момента подтверждения направить в Совет отчет о начале осуществления стимулируемого проекта.

Если законом об иммиграции не предусмотрено иное, Совет имеет право предоставлять иностранцам право въезжать в Королевство Таиланд в целях инвестирования или осуществления иной деятельности, способствующей инвестированию, и право проживать в Королевстве в течение этого периода.

Если законом об иммиграции не предусмотрено иное, стимулируемому субъекту выдается разрешение привозить в Королевство иностранцев, которые являются опытными работниками, экспертами, а также супругами и иждивенцами первых двух категорий.

Стимулируемый субъект освобождается от импортных пошлин на оборудование при условии, что оборудование такого качества не производится и не собирается в Королевстве в необходимом количестве для осуществления стимулируемой деятельности.

При наличии достаточных оснований Совет может предоставить стимулируемому субъекту льготу по импортным пошлинам, но не более 19% от нормальной ставки, на сырье или необходимые материалы, ввозимые в Королевство. Для целей производства, переработки или сборки в процессе стимулируемой деятельности, каждый раз на период не более одного года с момента, определенного Советом, при условии, что сырье или необходимые материалы такого качества не производятся и не происходят из Королевства.

Стимулируемому субъекту предоставляется льгота по подоходному налогу с юридических лиц в части чистой прибыли, полученной при осуществлении стимулируемой деятельности. Размер льготы устанавливается в пропорции от инвестируемого капитала, в который не включаются стоимость земли и рабочей силы. На период не больше восьми лет с даты, когда доход от этой деятельности был впервые получен. В случае если стимулируемая деятельность является особенно важной, стимулируемый субъект полностью освобождается от указанного налога.

Доходы от стоимости "фирмы", авторских прав и других прав стимулируемого субъекта исключаются при расчете налоговой базы по налогу на доходы в течение пяти лет с даты, когда впервые был получен доход от стимулируемой деятельности. Дивиденды, полученные от стимулируемой деятельности, на которые распространяется

льгота по налогу на доходы юридических лиц, исключаются при расчете налоговой базы в течение периода, когда стимулируемое лицо пользуется льготой по данному налогу.

В целях стимулирования экспорта Совет может предоставить стимулируемому субъекту одно или несколько из следующих прав и преимуществ:

- освобождение от импортных пошлин на сырье и необходимые материалы, непосредственно используемые при производстве, переработке и сборке товаров, предназначенных для экспорта; - освобождение от импортных пошлин на предметы (товары), которые ввозятся стимулируемым субъектом для реэкспорта;

- освобождение от экспортных пошлин товаров, произведенных или собранных стимулируемым субъектом, разрешение вычитать из определяемого размера налоговой базы по налогу на доходы юридических лиц сумму, равную 5% прироста дохода по сравнению с предыдущим годом, полученного от экспорта продукции, произведенной или собранной стимулируемым субъектом, за исключением расходов на перевозки и заграничного страхования. Стимулируемому субъекту или инвестору в стимулируемую деятельность, который домицилирован за пределами Королевства, предоставляется разрешение перевозить за границу денежные средства в иностранной валюте, если они представляют собой инвестиционный капитал, привезенный стимулируемым субъектом в Королевство. А также дивиденды или иной доход от такого капитала, зарубежный заем по договору, утвержденному Советом, который стимулируемый субъект привез в целях инвестирования в стимулируемую деятельность. Сюда включаются проценты по займу, платеж по внешним обязательствам стимулируемого субъекта по договору об использовании прав или услуг, относящемуся к стимулируемой деятельности, при условии, что этот договор утвержден Советом.

В целях стимулирования инвестиций в определенных местностях или зонах Совет может устанавливать своими извещениями, публикуемыми в правительственной газете, такие местности или зоны, как зоны стимулирования инвестиций. Такие зоны установлены Извещением Совета по инвестициям от 1 августа 2001 г. N 1/2543. Этот акт делит страну на три так называемые инвестиционные зоны:

I – Бангкок;

II - 10 ближайших к столице провинций;

III - все остальные провинции.

Привилегии инвесторам возрастают от первой к третьей зоне, что объясняется стремлением государства развивать более удаленные провинции. Выделяются также

промышленные зоны. Помимо развитой инфраструктуры, они предоставляют ряд дополнительных льгот:

- таможенные склады;
- упрощенный порядок оформления различных документов;
- расчет льгот на одну территориальную зону выше (так, в промышленной зоне, расположенной в Бангкоке, действуют льготы II территориальной зоны) и др.

Не считая прав и преимуществ, установленных другими нормами Закона, Совет имеет право предоставлять стимулируемым субъектам, осуществляющим стимулируемую деятельность в таких местностях или зонах, одно или несколько специальных прав и преимуществ:

1. Уменьшение на 50% нормальной ставки налога на доход юридических лиц в части чистой прибыли, полученной от стимулируемой деятельности в течение периода не более чем пять лет начиная с момента истечения восьми лет с даты, когда доход от этой деятельности был впервые получен. Или с момента, когда доход впервые получен от стимулируемой деятельности (для случая, если стимулируемому лицу не предоставлялась льгота по налогу на доходы юридических лиц).

2. Разрешение уменьшать для целей определения размера налога на доход юридических лиц на двойной размер расходов на транспортировку, электричество, воду, которые стимулируемый субъект произвел в процессе осуществления стимулируемой деятельности.

3. Разрешение исключать из чистой прибыли сумму, не превышающую 25% стоимости установки (введения в эксплуатацию) или строительства оборудования, используемого стимулируемым субъектом в соответствии с правилами, установленными Советом. Согласно этим же правилам стимулируемый субъект, помимо нормального износа (амортизации), может осуществлять такое уменьшение чистой прибыли в любом году или нескольких годах в пределах 10 лет с даты первого извлечения дохода от осуществления стимулируемой деятельности.

Государственные гарантии

Государство обязуется не национализировать деятельность стимулируемого субъекта.

Государство обязуется не конкурировать со стимулируемым субъектом.

Государство обязуется не монополизировать продажу товаров того же вида или схожего с теми, которые производятся или собираются стимулируемым субъектом.

Государство обязуется не устанавливать контроль над ценами на товары, производимые стимулируемым субъектом, за исключением случаев, когда это необходимо для экономического и социального развития и для обеспечения безопасности страны, но в любом случае контролируемые цены не должны быть ниже тех, которые Совет считает уместными.

Стимулируемому субъекту гарантируется разрешение экспортировать продукты, произведенные в процессе осуществления стимулируемой деятельности, в любое время. За исключением случаев, когда этого нельзя делать в целях экономического и социального развития и для обеспечения безопасности страны.

Государство не разрешает ни одному государственному органу, государственному учреждению или государственному предприятию импортировать в Королевство с освобождением от импортных пошлин товары, производимые или собираемые стимулируемым субъектом, товары, сопоставимые по качеству с таковыми и доступные в необходимом количестве для их использования.

В случаях, когда необходимо защитить деятельность стимулируемого субъекта, Совет имеет право налагать специальные сборы на импорт в Королевство продуктов того же вида или схожих или субститутов тех продуктов, которые производятся или собираются стимулируемым субъектом. Размер сбора устанавливается Советом, но не более 50% цены таких импортируемых товаров, включая страхование, осуществляемое иностранными страховщиками, и расходы на перевозки.

В случае если стимулируемый субъект имеет затруднения или препятствия в процессе осуществления стимулируемой деятельности и подает заявление (жалобу) в Совет для получения поддержки, Председатель Совета имеет право оказать любую подходящую помощь или обязывает незамедлительно оказать такую помощь государственный орган, государственное учреждение или государственное предприятие. В случае если таким препятствием является структура, ставки или процедура взимания налогов, пошлин, сборов, независимо от того, подано заявление в Совет или нет, председатель имеет полномочие предписать соответствующему государственному органу, государственному учреждению или государственному предприятию принять корректирующие меры.

Следует особо отметить, что Совет по инвестициям Таиланда в контексте пересмотра «стратегии поощрения» в соответствии с изменяющейся глобальной и региональной экономической ситуацией объявил о том, что в дальнейшем система льгот и привилегий будет базироваться на показателях эффективности, рентабельности и

результативности деятельности предприятий, а не на величине объема инвестиций, как было ранее.

В 2010 г. экспорт из IEAT свободных зон Таиланда составил 246 млрд. В, т.е. 6,3% от общего объема экспорта товаров (5,2% в 2007 году). Основные статьи экспорта были электронное и электротехническое оборудование, машины и запчасти, а также мототехника (Таблица 3).

Таблица 3 Топ-10 экспортных товаров из IEAT свободных зон, 2010

Тип производства	Экспорт (млн. Бат)
Электронное оборудование	58319,391
Машины и запчасти	56748,734
Автотранспортные средства	35535,594
Электрооборудование	18574,960
Резина и пластик	11867,421
Лабораторные приборы	6979,477
Химикаты	6192,656
Косметика	5825,014
Масло	5525,290
Сталь	5275,040

Источник: данные ВТО

Свободный порт.

Свободный порт - один из видов свободной экономической зоны: не входящая в состав таможенной территории данного государства территория порта, включая водные бассейны, причалы и прилегающие участки со складами, мастерскими и подобными сооружениями. Традиционно этот режим подразумевает возможность беспошлинного ввоза товаров и предоставления налоговых и прочих льгот его резидентам. Как правило, территории с таким статусом привлекательны для бизнеса, торговли и туризма. Благодаря статусу порто-франко появились такие известные центры международной торговли, как Гонконг и Сингапур.

Свободный порт обычно охватывают гораздо большие территории, чем другие СЭЗ. Он вмещает все виды деятельности, включая туризм и розничные продажи, и предоставляет более широкий набор льгот и преимуществ.

В 2000 г. правительство Иордании приняло закон № 32 о создании Специальной экономической зоны Акаба (СЭЗА), которая официально начала функционировать с 15 февраля 2001 г. Эта СЭЗ имеет особые преимущества благодаря своему географическому положению [5]:

- наличие крупного морского порта и другой хорошо развитой транспортной инфраструктуры (автомобильной, железнодорожной и авиа);

- стабильный сухой климат без минусовых температур, практически полное отсутствие дождей (около 20мм/год).

К числу основных преимуществ СЭЗА относятся следующие:

- Освобождение от таможенных пошлин на ввоз товаров и комплектующих.
- Единственный налог для предприятий СЭЗ Акаба — налог на прибыль, составляет 5%.
 - Товары, произведенные в СЭЗ и импортированные через СЭЗ, завозятся для реализации на территории Иордании со ставкой таможенной пошлины 7%.
 - Товары, произведенных в СЭЗ или импортированные через СЭЗ, реализуются без таможенной пошлины во все страны Ближнего Востока (страны Лиги арабских государств).
 - Товары, произведенные в СЭЗ Акаба, беспошлинно продается в США, Канаду, страны ЕС и в страны Лиги арабских государств.
 - Освобождение от социального налога.
 - Освобождение от ежегодных налогов земельные участки и здания.
 - Освобождение от налогов на распределение дивидендов и прибыли.
 - Беспшлинный ввоз товаров в любых товарных количествах.
 - Нет ограничений на инвестиции иностранного капитала.
 - Нет ограничений в иностранной валюте.
 - Полная репатриация прибыли и капитала (в случае ликвидации предприятия вся собственность гарантировано принадлежит владельцу. Исключение составляет только имущество, арестованное по решению суда или налоговой полицией).
 - Упрощенные процедуры труда и иммиграции через единое окно.
 - Предприятие может иметь до 100% иностранного капитала. Государство не обязывает предприятия вводить совладельцами граждан Иордании.
 - Предприятие может иметь до 70% иностранной рабочей силы. Не менее 30% работников предприятия должны быть граждане Иордании.
 - Полные гарантии прав и собственности от государства Иордания.
 - Облегченный визовой режим (иорданская въездная виза для иностранцев выдается сроком на пять лет с правом ее дальнейшего обновления) и упрощенная процедура получения разрешения на работу для иностранной рабочей силы;
 - Предпочтительный доступ на местный рынок партнеров иорданских компаний;

- Приобретение земли в собственность под строительство гостиниц, жилых домов, коммерческих, оздоровительных и общеобразовательных центров;
- Аренда земли на срок до 50 лет с возможностью ее последующего продления.

Важное условие открытия предприятия в СЭЗ Акаба – размещение здесь производственных площадей. Необходимо учитывать:

- стоимость земли (за 1000 кв.м.) — от 50 000 динаров. На земельный участок подведены все коммуникации: электричество, вода, канализация. Участки должны приобретаться в собственность предприятия;
- расходы на регистрацию предприятия составят от 1500 иорданских динаров плюс расходы на подготовку документов, переводы и легализацию;

Приоритетными секторами инвестирования являются: туризм, сфера услуг и промышленность (производство химикалий для сельского хозяйства, производство косметических товаров на базе уникальных сырьевых материалов Мертвого моря, сборка автомашин, выпуск электронного оборудования и др.).

Предпринимательские зоны

В отдельных государствах в последние десятилетия функционируют так называемые «предпринимательские зоны», расположенные, как правило, в депрессивных районах (например, в угольных бассейнах Великобритании — Йоркшир и Мидленд; США — Аппалачский). Цель этих зон — оживление хозяйственной деятельности путем предоставления частным предпринимателям значительных финансово-кредитных и налоговых скидок.

Предпринимательские зоны стали активно создаваться в США в конце 80-х годов, когда сразу почти в сорока штатах и в национальном округе Колумбия возникли территории с различными льготами. Так, более полусотни предпринимательских зон возникло в штате Иллинойс, в том числе около десятка в агломерации Чикаго.

21 декабря 1984 г. Федеральным правительством на основе комплексного стратегического плана в Чикаго была создана одна из шести предпринимательских зон в городских районах. Программа по созданию предпринимательских зон является частью общенациональной стратегии по улучшению ситуации в проблемных кварталах.

В этом городе они были созданы в тех городских районах, где уже значительное время шел процесс спада производства, росла безработица, снижались доходы населения. Предпринимательская зона в Чикаго состоит из трех несмежных областей: западный кластер, кластер Пльзень/маленькая деревня и южный кластер. Эти кластеры включают в

основном проблемные и бедные общины: в основном это были кварталы, где проживало негритянское и латиноамериканское население.

Предпринимательская зона Чикаго включает в себя около 200 000 жителей, проживающих на площади 14,3 квадратных миль. Расовый состав зоны составляет 71,5% афроамериканцев, 24,3% латиноамериканцев, 3,8% белых и 0,4% других национальностей.

Стратегический план города определяет шесть инициатив:

- Экономические возможности
- Доступное жилье
- Общественная безопасность
- Культурное разнообразие
- Здравоохранение и социальные службы
- Перспективы для молодежи

Координационный совет осуществляет контроль за реализацией стратегического плана и за расходованием федеральных средств в предпринимательских зонах.

Фирмы и компании, которые возникли в этих зонах (или существовали ранее), брали на работу в первую очередь безработных и людей, материальное положение которых было ниже официальной черты бедности. Именно поэтому эти фирмы и предприятия получили различные льготы: пониженный налог на собственность, займы на выгодных условиях, освобождение от городского налога на продажи (когда речь идет о покупке строительных материалов), скидки при уплате подоходного налога. Предприятия зоны были весьма заинтересованы в создании новых рабочих мест, ибо получали также налоговую скидку в размере 500 долларов за каждое новое рабочее место для потерявших работу местных жителей, а если предприятия, осуществляющие инвестиции могут в предпринимательской зоне создать не менее 200 рабочих мест или сохранить 2000 рабочих мест, то они освобождаются от уплаты 5% налога на продажи. Этот налог в том же штате Иллинойс взимается с предприятий при приобретении ими различного оборудования. Отметим и такую льготу: предприятия, которые в предпринимательской зоне создают не менее 200 новых рабочих мест или сохраняют 1000 рабочих мест, получают освобождение от платы за газ и электроэнергию. В других штатах предоставляются и иные льготы. Все это способствовало созданию значительного количества рабочих мест. Например, в том же Чикаго только за три года (1984-1986 гг.) в предпринимательских зонах было создано свыше 80 предприятий с более чем 1800 новых рабочих мест.

Специализированные СЭЗ включают научные / технологические парки, нефтехимические зоны, логистические парки, зоны на основе аэропортов и так далее (Таблица 4).

Таблица 4 - Примеры специализированных зон

Тип зоны	Цель развития	Размер	Типичное месторасположение	Деятельность	Рынки	Примеры
Технологические или научные парки	Продвижения высокотехнологичных и наукоемких отраслей промышленности	< 50 га	Прилегающие к университетам, институтам	Высокие технологии	Внутренний и внешние	Научный Парк Сингапура, Сингапур
Нефтехимические Зоны	Содействие энергетической отрасли промышленности	100-300 га	Нефтехимические узлы; эффективные источники энергии	Нефтехимическая и другие отрасли тяжелой промышленности	Внутренний и внешние	Лаем Чабанг Промышленная недвижимость, Таиланд
Финансовые Услуги	Развитие оффшорных финансовых услуг	< 50 га	Нет	Оффшорные финансовые и нефинансовые услуги	Внешний	Оффшорный финансовый центр Лабуан, Малайзия
Программное обеспечение и Интернет	Разработка программного обеспечения и предоставление ИТ-услуг	< 20 га	Прилегающие к университетам городские районы	Программное обеспечение и другие ИТ-услуги	Внешний	Дубай Интернет Сити, Объединенные Арабские Эмираты
СЭЗ на основе аэропорта	Воздушные грузовые перевозки, перевалка	< 20 га	Аэропорты	Складские услуги, перевалка	Внутренний, реэкспорт	Свободная зона аэропорта Куала-Лумпур, Малайзия
Туристические зоны	Комплексное развитие туризма	200-1,000 га	Туристические центры	Отдых и другой туризм	Внутренний и внешний	Остров Бару, Колумбия
Логистические парки или грузовые деревни	Поддержки логистики	< 50 га	Аэропорты, порты, транспортные узлы	Складские услуги, перевалка	Реэкспорт	Прага D1 Восток & Запад (Praha D1 East & West), Чешская Республика

Источник: Special economic Zones performance, lessons learned, and implications for Zone development, The World Bank Group

Поскольку в современных условиях основным фактором конкурентноспособности становится не цена товара, а его качество, новизна, наукоемкость, многие экспортно-производственные зоны начали трансформироваться в технико-внедренческие (научно-промышленные парки). Их сейчас насчитывается более 400.

Типы технико-внедренческих зон, встречающиеся в мировой практике, разнообразны, нередко один и тот же тип имеет разные терминологические обозначения, и включают в себя:

- научный парк (science park),
- научно-промышленный парк (science-based industrial parks),
- исследовательский парк (research parks),
- технополис/научный город (technopolis/ science city),
- промышленная зона высоких технологий (high-tech industrial area),
- бизнес-инкубатор (business-uncubator)
- исследовательский «треугольник» (research triangle),

- технопарк (technology park),
- парк высоких технологий (high-tech park),
- парк развития технологий (tech-development park),
- зона развития новых и высоких технологий (new and high technologic development zone),
- Академгородок (academic town),
- «силиконовая» долина/ «силиконовый» остров (silicon Village/Silicon Island).

Каждая разновидность ТВЗ прошла эволюцию и имеет более четко выраженные цели. Так, если научные парки появились на месте промышленных парков, научно-промышленные парки – экспортно-производственных зон, технополисы – в сельской местности в целях повышения уровня экономического развития депрессивного региона. Научные парки нацелены на проведение исследований и разработку продукции высоких технологий, содействие промышленному внедрению НИОКР. Научно-промышленные парки ставят в качестве главных целей абсорбирование и развитие продукции высоких технологий, содействие росту уровня развития промышленности. Для технополисов важным представляется проведение исследований, производство, подготовка кадров, комбинация модели города, основанного на высоких технологиях и культурных традициях. Промышленные территории высоких технологий призваны достичь оптимального сочетания исследований, производства, образования и уровня жизни: специализированной основы для разработок и производства высоких технологий.

Научно-технические парки можно объединить в две группы: созданные по инициативе отдельных лиц или частных организаций и по указанию федеральных или региональных правительств. Последние являются, как правило, собственностью на долевых началах университета, местного муниципалитета, акционерных обществ и ассоциаций. Некоторые из них функционируют на коммерческих основах, другие являются бесприбыльными организациями.

Основные отрасли их специализации - микроэлектроника, информатика, биотехнология, геномная инженерия. Так, в Гонконге 2 парк специализируются на разработке новых поколений электронной и электротехнической продукции. В Сингапуре в середине девяностых годов было создано 10 агропромышленных парков с целью разработки принципиально новых технологий выращивания овощей и фруктов, разведения рыбы и использования морепродуктов.

Особым видом СЭЗ являются оффшорные центры. В них концентрируется банковский, страховой бизнес, через них осуществляются экспортно-импортные

операции, операции с недвижимостью, трастовая и консалтинговая деятельность. Центры привлекают клиентов благоприятным валютно-финансовым режимом, высоким уровнем банковской и коммерческой секретности, льготным налоговым и внешнеторговым законодательством. В них сосредоточена почти треть всех банковских депозитов. Центры, специализирующиеся на банковской деятельности, регистрируются в Швейцарии, Люксембурге, Гонконге, Сингапуре, Бахрейне и на Каймановых островах. Оффшорные холдинговые компании доминируют в Швейцарии и Лихтенштейне. Страховые фирмы предпочитают Бермудские острова, острова Мэн, Гернси, Теркс, Кайкос и др. Оффшорные морские компании предпочитают регистрироваться в Либерии, Панаме, Белизе, Гибралтаре.

Наиболее заметной тенденцией за последние 15 лет стал рост частных инвестиций в развитие особых экономических зон. По данным FIAS (Foreign Investment Advisory Service), в настоящее время 62% привлеченного в ОЭЗ капитала в развивающихся странах является частным. Это сильно контрастирует с 80 годами, когда частный капитал, привлеченный в развитие ОЭЗ, составлял менее 25%. Ключевым фактором роста частных инвестиций стало осознание факта, что развитие бизнеса в ОЭЗ выгодно. Государственно-частное партнерство также становится все более популярным в мире, увеличивается количество различных моделей, включая:

- государственное обеспечение развития инфраструктуры (подведение коммуникаций, строительство дорог) в качестве стимула для привлечения частного финансирования;
- разработка государственными органами нормативно-правовой базы, обеспечивающей защиту прав частных предпринимателей на аренду земельного участка, совершенствование законов по землепользованию;
- подходы к инфраструктуре и сооружениям на территории и за пределами площадки зоны, обеспечивающие строительство-эксплуатацию-передачу или строительство-владение-эксплуатацию, с государственными гарантиями и/или финансовой поддержкой;
- заключение договора на управление государственным имуществом частным лицом или передача в аренду государственных активов (в соответствии с конечным правом собственности, т.е. правом собственности лица, которому в конечном счете принадлежит актив с учетом всех промежуточных держателей или пользователей);

- соглашение о долевых передачах, в силу которых частный контракт-менеджер в СЭЗ с государственными инвестициями может осуществлять опцион на покупку, как только predetermined уровни производительности достигнуты.

Количество свободных экономических зон — особенно экспортно-производственных — в течение последнего десятилетия значительно выросло (Таблица 5).

Таблица 5 - Сроки создания СЭЗ

	до 1970	1970-е	1980-е	1990-е	2000 - нв
Промышленно развитые страны	Дания Финляндия Германия Греция Исландия Ирландия Италия Испания Швеция Швейцария Великобритания США		Австралия Мальта Португалия	Канада Франция	Япония
Америка	Багамы Бразилия Колумбия Доминиканская Республика Мексика Панама	Чили Коста-Рика Эль-Сальвадор Гватемала Гондурас Ямайка	Парагвай Перу Тринидад и Тобаго Уругвай	Аргентина Белиз Куба Эквадор Никарагуа Венесуэла	
Азия и Тихоокеанский регион	Гонконг (Китай) Индия Макао Сингапур Тайвань (Китай) Таиланд	Республика Корея Малайзия Филиппины Шри-Ланка	Бангладеш Китай Фиджи Индонезия Пакистан	КНДР Монголия Вьетнам	
Ближний Восток и Северная Африка		Кипр Египет Израиль Сирия	Иордания Марокко Тунис ОАЭ	Алжир Бахрейн Иран Кувейт Ливан Ливия Йемен	Оман
Центральная и Восточная Европа, Центральная Азия			Болгария Венгрия	Беларусь Хорватия Чехия Эстония Казахстан Киргизия Латвия Литва	Албания Босния и Герцеговина Молдова

				Македония Польша Румыния Российская Федерация Сербия Черногория Словацкая Республика Словения Украина Узбекистан	
Африка к Югу от Сахары		Либерия Синегал	Джибути Маврикий	Бурунди Камерун Кабо-Верде Экваториальная Гвинея Гана Кения Мадагаскар Малави Мозамбик Намибия Нигерия Руанда Сейшельские острова Танзания Уганда Зимбабве	Габон Гамбия Мали Южная Африка Замбия

Источник: база данных MOT; WEPZA (2007); исследования ФИАС

До 1970-х годов большинство зон было сосредоточено в промышленно развитых странах, главным образом в Западной Европе. Вдохновленные успехом первой современной промышленной свободной зоны в Шеннон, Ирландия в 1959 году, ряд развивающихся стран, главным образом в Восточной Азии и Латинской Америке, инициировал создание экспортно-производственных зон. В 80-х годах темпы роста создания СЭЗ увеличились, произошло расширение на новые регионы, в том числе Южную Азию (Бангладеш, Пакистан), Южную Америку и Африку к югу от Сахары (Маврикий).

С появлением новых программ создания Специальных экономических зон в странах Восточной и Центральной Европы, Содружества независимых государств, Ближнего Востока и Северной Африки развитие СЭЗ стало происходить еще более высокими темпами. В настоящее время, согласно оценке MOT, существует 2301 зон в 119

странах с переходной экономикой и развивающихся странах, главным образом в Азии и Тихоокеанском регионе, Америке (Таблица 6). Количество СЭЗ в Китае составляет около 19% из всех существующих зон. Чуть более половины из них управляется частным капиталом.

Таблица 6 - Количество СЭЗ в развивающихся странах и в странах с переходной экономикой (шт.)

Количество стран, где существуют СЭЗ	119
Количество СЭЗ	2301
Азия и Тихоокеанский регион	991
Китай	187
Вьетнам	185
Америка	540
Центральная и Восточная Европа, Центральная Азия	443
Ближний Восток и Северная Африка	213
Африка к Югу от Сахары	114

Источники: База данных МОТ; WEPZa (2007); Исследование ФИАС

В целом на эти СЭЗ приходится около 200 млрд. долл. годового объема экспорта, там напрямую занято около 40 млн. рабочих, и, возможно, около 60 миллионов - косвенно. В 1975 г. насчитывалось только 79 зон в 25 странах по всему миру, в которых было занято около 800 000 человек (МОТ, 2003). Все СЭЗ находились в государственной собственности и управлялись государством.

Многочисленные исследования указывают на некоторые ключевые характеристики СЭЗ в развивающихся странах и странах с переходной экономикой:

- Концентрация в нескольких странах. Большинство специальных экономических зон сосредоточено в относительно небольшом количестве стран: в Азиатско-Тихоокеанском регионе (преимущественно Китай), Латинской Америке, Центральной и Восточной Европе, Центральной Азии. Большая часть созданных в СЭЗ рабочих мест и основная доля экспортных товаров, производимых в рамках СЭЗ, сконцентрированы в менее, чем 10 странах (Таблица 7).

Таблица 7 – Основные количественные показатели функционирующих СЭЗ

Количество зон (шт.)		Количество рабочих мест, созданных в СЭЗ (тысяч мест)		Объем экспорта товаров, произведенных в СЭЗ (млрд. долл.)	
Китай	187	Китай	50 000	Китай	145,000
Вьетнам	185	Индонезия	6 000	Малайзия	117,013
Венгрия	160	Мексика	1 300	Гонконг	101,500
Коста-Рика	139	Вьетнам	950	Иран	87,289
Мексика	109	Пакистан	888	Ирландия	82,500
Чехия	92	ОАЭ	552	Чехия	68,626

Филиппины	83	Филиппины	545	Индия	40,000
Доминиканская республика	58	ЮАР	535	Алжир	39,423
Кения	55	Таиланд	452	Аргентина	36,478
Египет	53	Украина	387	Филиппины	32,030
Польша	48	Малайзия	369	Корея	30,610
Никарагуа	34	Литва	369	Тунис	20,544
Таиланд	31	Гондурас	354	Бангладеш	11,716
Иордания	27	Гонконг	336	Литва	11,404
ОАЭ	26	Тунис	260	Мексика	10,678

Источник: BearingPoint; Ilo database; WEPZa (2007); FlaS research.

- Концентрация производимых товаров. Большинство предприятий, расположенных в специальных экономических зонах, производят трудоемкую продукцию, например, одежду, текстиль, электрические и электронные товары. В 1999 г. на такие товары приходилось более 80% от всей произведенной на территориях специальных экономических зон продукции. В настоящее время этот процент меньше, продукция стала более диверсифицирована. Специализация по видам продукции, как правило, связана с уровнем промышленного развития страны, на территории которой расположена СЭЗ. Производство одежды является, как правило, основным видом деятельности в низкооплачиваемых странах, таких как Бангладеш, Шри-Ланка, Мадагаскар, Доминиканская Республика. Производство электроники, электрических и автомобильных компонентов преобладает в странах со средним уровнем дохода, таких как Мексика, Малайзия и Таиланд.

- Опора на женский труд. На работающих женщин приходится 60-70% от всей рабочей силы, занятой в специальных экономических зонах. По мере диверсификации экономической деятельности от простых сборочных операций до более сложных, доля женщин в составе рабочей силы уменьшается. Так, в Малайзии женщины составляют 40% от всех работающих в специальных экономических зонах, два десятилетия назад эта цифра составляла 60%.

Для успешного функционирования специальной экономической зоны программа развития зоны должна быть адаптирована к конкретным ситуациям в создающей СЭЗ стране и опираться на свои сравнительные преимущества. Суть заключается в том, чтобы сделать функционирование СЭЗ неотъемлемой частью долгосрочной стратегии развития, принимая во внимание коммерческую устойчивость, целевые рынки и предприятий, траекторию роста, наличие инфраструктуры, инновационный потенциал и экологическую устойчивость. Это особенно важно, так как экономические преобразования могут занять

десятилетия. В этой связи для директивных органов важно провести совместные действия в целях поощрения синергизма и координации между различными участниками. Политикам и практикам на центральном и местном уровнях необходимо прилагать согласованные усилия для:

- Создания условий для эффективного привлечения в специальные экономические зоны инвестиций;

- Обеспечения зон экономически жизнеспособными и доставить положительных внешних факторов, в том числе катализирующих экономических реформ, содействие, обучение, инновации, модернизации и структурных преобразований, и

- Обеспечения устойчивости экономических зон с организационной, социальной и экологической точки зрения.

По данным Международной организации труда (МОТ) в 1986 г. было создано 176 специальных экономических зон в 47 странах; в 2015 г. предполагается, что в более чем 130 странах (The Economist 2015) существует около 4300 зон.

1.2 Опыт создания и функционирования СЭЗ в США

В США в настоящее время существуют три основных типа свободных экономических зон: зоны внешней торговли, предпринимательские зоны и технологические парки.

Зоны внешней торговли

Зоны внешней торговли (ЗВТ) географически расположены на территории США в портах въезда в страну или на прилегающих к ним территориях, но законодательством рассматриваются как находящиеся за пределами таможенной территории страны. ЗВТ территориально обособлены, замкнуты и обычно снабжены средствами для причаливания, разгрузки, хранения, обработки, производства товаров, а также для их дальнейшей транспортировки по суше, воде или воздуху.

Торговая политика США основана на модели свободной торговли. Программа развития зон внешней торговли предлагает способ снижения расходов на торговлю, тем самым позволяя экономике США получать большую выгоду от свободной торговли. Преимущества, предлагаемые Программой развития ЗВТ, позволяют эффективно решать проблемы, возникающие в условиях быстро меняющихся условий международной торговли.

Зоны свободной торговли в США начали создаваться после принятия Закона «О зонах внешней торговли» в 1934 г. Этот Закон был одним из двух ключевых шагов в законодательстве, предпринятых в 1934 г в попытке уменьшить разрушительное действие Закона Смута-Хоули о тарифах, принятом в 1930 г. Закон «О зонах внешней торговли» был принят для «облегчения и поощрения внешней торговли» США.

Целью первых ЗВТ, созданных на основании Закона о зонах внешней торговли, являлось более глубокое вовлечение США в мировую торговлю путем расширения экономической активности на определенных территориях с помощью таможенных льгот, а также снижение безработицы, уровень которой был чрезвычайно высок в период «великой депрессии».

Зоны свободной торговли создавались путем отведения для них специальных территорий, находящихся внутри или прилегающих к портам, в которые прибывали импортные товары и отправлялись экспортные. Законом было установлено, что при каждом официальном порте прибытия могут быть созданы одна или несколько внешнеторговых свободных зон. При этом для промышленных товаров был установлен такой же таможенный режим, как если бы они находились за пределами таможенной территории США. Товары любой категории могли находиться в ЗВТ без уплаты таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость. Освобождение от налогов было направлено на снижение затрат на внешнеэкономические операции, проводимые США.

Зоны свободной торговли функционируют под контролем специально созданного межведомственного Совета по ЗВТ. Кроме того, в Министерстве торговли США создано подразделение, занимающееся вопросами таких зон. Различные аспекты создания и деятельности ЗВТ до сих пор регулируются Законом о ЗВТ 1934 года (Foreign-Trade Zones Act of 1934), административными актами Совета, Министерства торговли и Таможенной службы США.

На ввезенный на территорию ЗВТ иностранный или американский товар не распространяется действие таможенного законодательства США (за исключением требований о надзоре и отчетности) до тех пор, пока этот товар не будет готов для его перемещения за пределы ЗВТ - на таможенную территорию США или на экспорт. При этом время пребывания товара в ЗВТ не ограничено.

В соответствии с этими нормативными актами существует два вида ЗВТ: зоны общего назначения (General Purpose Zones) и субзоны специального назначения (Special Purpose Subzones). Зоны общего назначения занимают небольшую территорию (несколько км²) и предназначены для многоцелевого использования. В ЗВТ общего назначения

сдаются в аренду площади для хранения товаров, там есть дистрибьютерный центр с доступом к любым способам транспортировки, а также площадки промышленных парков, на которых пользователи зон могут располагать свое хозяйство. Коммунальные услуги предоставляются на основе публикуемых тарифов для государственных компаний.

Сфера деятельности зон общего назначения охватывает складирование, сортировку, упаковку товаров без их дополнительной обработки. Такие зоны создаются на основе разрешения, выдаваемого Комитетом по зонам внешней торговли различным организациям, существующим при правительстве штата или при местных властях, например, администрации порта, комитетам по промышленному развитию штата, агентствам и корпорациям по экономическому развитию. Важным условием создания этих зон является внесение ими вклада в хозяйственное развитие штата, в повышение уровня занятости, расширение торговли. Управляются зоны государственными или частными компаниями, с которыми организации, получившие разрешение на создание зон, заключают контракты.

Первые ЗВТ общего назначения располагались в крупных портах - в Нью-Йорке, Новом Орлеане, Сан-Франциско, Окленде, Лос-Анджелесе и Сиэтле. В 50-е годы прошлого столетия такие зоны были созданы в Толедо (штат Огайо), Бей-Каунти (штат Мичиган), Маягуэс (штат Пуэрто-Рико), Гонолулу (штат Гавайи). Быстрее всего ЗВТ создавались в 70-80-е годы, что вызвало рост внешней торговли США и усиление конкурентной борьбы на их внутреннем рынке. В этот период подобные зоны создавались не только при морских портах и международных аэропортах, но также в городах, не имеющих выхода к океану, но играющих важную роль во внешней торговле. Из 52 созданных в 1970 году ЗВТ общего назначения 24 были расположены в городах, не имеющих выхода к океану. Важную роль в этом процессе, помимо возросшего объема торговли США, сыграли активизация деятельности иностранных корпораций на внутреннем рынке, быстрый рост различных видов экспортных операций, что привело к созданию в стране новой торговой инфраструктуры.

Субзоны специального назначения создаются для отдельных крупных компаний, деятельность которых выходит за рамки зон общего назначения. В субзонах производится экспортная или импортозамещающая продукция. Субзоны являются результатом использования комбинации режимов ЗВТ и импортозамещающих производственных зон. Субзоны специального назначения представляют собой подчиненные зонам общего назначения образования (но находящиеся, за их пределами), которым статус ЗВТ предоставлен в отношении конкретных пользователей и осуществляемых операций. Речь идет о таких операциях, которые в практическом плане невозможно переместить в

соответствующую зону общего назначения, например, нефтепереработка, автомобильное производство.

Расширение хозяйственной деятельности зон внешней торговли происходит главным образом благодаря росту сборочных предприятий и производству готовой продукции на базе местных и зарубежных материалов (сырая нефть, узлы для автомобилей и др.). Основные пользователи зон - заводы по сборке автомобилей, на них приходится 63% всего объема выполняемых в зонах работ.

Многие товары, подпадающие под внутреннее налогообложение, не могут производиться в пределах ЗВТ. К ним, в частности, относятся алкогольные напитки, продукция, содержащая алкогольные напитки (за исключением денатурированного дистиллированного спирта), содержащие алкоголь парфюмерные изделия, табачная продукция, огнестрельное оружие, сахар, механизмы для настенных и наручных часов. На территории ЗВТ действует запрет на осуществление розничной торговли товарами иностранного происхождения.

В последние годы в США прилагают большие усилия в направлении повышения эффективности ЗВТ и их ориентации на расширение экспорта и транзитной торговли США. С этой целью на федеральном уровне была разработана специальная программа, в соответствии с которой приняты меры по оказанию поддержки американским фирмам, действующим в зонах внешней торговли в тех отраслях, где существует жесткая конкуренция со стороны иностранных компаний. В числе таких мер - изменение практики и процедуры получения экспортных лицензий.

На начало 2013 года в США активно действовало 174 зоны внешней торговли (общий список ЗВТ составляет 250 зон общего назначения и 500 субзон), объединяющих 276 промышленных/производственных операторов. На территории зон функционировало более 3200 компаний, численность работников которых составляла 370 тыс. человек. В 2012 году через ЗВТ было поставлено продукции на сумму 732 млрд. долл., 58% которой имело внутренний статус. Складские операции были проведены на сумму более 181 млрд. долл., в то время как производственные операции составили более 550 млрд. долл. США (75% деятельности ЗВТ). Самые крупные производственные предприятия в ЗВТ работали в таких секторах, как нефтепереработка, автомобилестроение, электроника, фармацевтика и производство техники и оборудования. Компании, работающие в ЗВТ, экспортировали в 2012 году продукции на сумму 70 млрд. долл. США, что не включает непрямой экспорт товаров после дополнительной обработки в США вне пределов ЗВТ [6].

Предпринимательские зоны.

В депрессивных районах для оживления мелкого и среднего бизнеса в США создаются предпринимательские зоны путем предоставления предпринимателям большей свободы деятельности и значительных финансовых льгот. По юридическому статусу предпринимательские зоны в США подразделяются на федеральные, штатные и местные, и создаются решениями правительственных органов соответствующего уровня.

Предпринимательские зоны обычно расположены в экономически депрессивных районах крупных городов, имеющих наиболее высокий уровень безработицы. Как правило, они располагаются на площади 2,5-5 км², не имея огороженных. В большинстве штатов предпринимательские зоны создаются на 10-20 лет, федеральные зоны - также на 20 лет, срок это может быть продлен.

В целях развития производства и увеличения занятости действующим на территории зон американским компаниям предоставляются различные льготы. На федеральном уровне - это скидка в размере 5% на налоги, выплачиваемые при строительных и ремонтных работах, налоговые скидки предприятиям за каждого дополнительно принятого на работу, отмена налога на увеличение стоимости капитала. На уровне различных штатов - это скидка в размере 50% с налога на доходы предприятия (штат Коннектикут), скидка в размере 100% с налога на продажи оборудования (штат Луизиана) и строительных материалов (штат Канзас), на основной капитал (штат Вирджиния). Более 70% всех налоговых льгот получают предприниматели, создающие в предпринимательской зоне новые рабочие места.

Кроме экономических стимулов на предпринимателей распространяется и ряд других льгот. В частности, упрощенная процедура ведения документации, снижение требований к стандартам по охране окружающей среды и нормам безопасности. Правительства некоторых штатов предоставляют зонам прямую поддержку, - в штате Коннектикут создан специальный фонд для финансирования деятельности предприятий, расположенных в зонах штата.

Федеральное правительство и власти штатов продолжают политику расширения организации предпринимательских зон и предоставления им новых льгот. Одна из причин такой политики состоит в том, что создание этих зон, не являясь обременительным для бюджетов всех уровней, способствует повышению деловой активности в депрессивных районах страны и уменьшению размеров безработицы. Функционирование предпринимательских зон способствует также сокращению бюджетных ассигнований на различные социальные программы и постепенному увеличению налоговых поступлений в

бюджеты различных уровней от предприятий и граждан в результате оживления экономической деятельности, увеличения числа занятых и, как следствие, расширения налогооблагаемой базы. Предпринимательские зоны ориентированы на решение внутриэкономических задач посредством опоры на местный капитал и рабочую силу.

Технико-внедренческие зоны (технопарки).

Технико-внедренческие зоны являются эффективной формой интеграции науки и производства, местом развертывания инновационной деятельности и создания венчурных фирм, занятых разработкой новых технологий. Чаще всего они представляют собой территориально сгруппированную совокупность научных лабораторий и производственных помещений, предоставленных в аренду на льготных условиях венчурным фирмам, занятым коммерческим освоением перспективных научных и технологических нововведений и идей. В отличие от зон внешней торговли и предпринимательских зон для создания технологического парка не требуется разрешения правительственных органов.

В США существует два типа технопарков: те, что возникли спонтанно, по инициативе отдельных личностей или частных организаций и такие, которые создавались по указанию правительств отдельных штатов. Парки второго типа продолжают создаваться и сейчас, однако особенно известные и эффективно действующие технопарки относятся к первому типу. Среди них: технопарк "Силиконовая долина" в городе Санта-Клара (Калифорния) неподалеку от Станфордского Университета; "Бостонский маршрут 128", расположенный рядом с Массачусетским технологическим институтом и Гарвардским Университетом; Парк-треугольник Северной Каролины, созданный в центре района, где располагаются три университета - университет Дюка, университет Северной Каролины и университет штата Северной Каролины. Эти три технопарка стали моделями для создания подобных центров не только в других районах США, но и во всем мире.

Финансирование технопарков осуществляется из разных источников: фондами, учреждаемыми университетами или благотворительными организациями, местными муниципалитетами, федеральными ведомствами и министерствами, промышленными фирмами, а также за счет собственных средств. Некоторые из технопарков функционируют на прибыльной основе, другие являются бесприбыльными организациями.

Всем технопаркам присуща одна характерная черта, связанная с выполнением целевой установки: предоставление помощи на льготных условиях венчурным компаниям,

отдельным изобретателям и ученым, разрабатывающим новые виды продукции и новые технологии. Эта помощь включает предоставление в аренду производственных и конторских помещений, лабораторного оборудования. Консультативных услуг, осуществление технологической экспертизы индивидуальных изобретений, составление бизнес-планов создаваемых компаний, содействие в получении займов у Администрации по делам малого бизнеса и т.д.

Значительную экономию средств фирмам, входящим в состав технопарка, дает пользование его централизованными службами: секретарскими услугами, компьютерной техникой и программным обеспечением, научно-экспериментальными лабораториями, копировальной техникой, библиотеками и справочно-библиографической службой.

Основное требование, выдвигаемое руководством технопарка входящим в него фирмам, состоит в ведении научных исследований и разработок в области высокотехнологичных производств и соответствие специализации парка приоритетным направлениям исследований, проводимых в базовом университете. Поэтому в рамках технопарка разрешаются все виды деятельности, научной и административной, которые прямо или косвенно связаны с исследованиями и разработками, финансируемыми в основном за счет венчурного капитала.

Еще одна характерная черта деятельности технопарков - их сотрудничество с промышленными компаниями, которые получают доступ к университетским ресурсам. Университет, как основное подразделение технопарка, получает возможность непосредственно участвовать в реализации результатов исследований, использовать более современное исследовательское оборудование, привлекать специалистов из промышленности в качестве лекторов, обеспечивать дополнительными заработками сотрудников университета. Часто на территории технопарка создается промышленное производство, при условии, что оно предназначено для выпуска опытных партий продукции, явившихся непосредственным результатом исследований, выполненных в парке.

Не все технологические парки оказываются эффективными. Причинами такого положения считаются:

неспособность привлечения к сотрудничеству достаточного числа предпринимателей, венчурных компаний и инвесторов;

большая продолжительность периода становления технопарка и долгосрочность окупаемости инвестиций в инфраструктуру самого парка;

низкий уровень системы управления;

отсутствие четкой специализации;
недостаточный уровень льготных условий;
отсутствие налаженного взаимодействия с промышленными предприятиями.

К особенностям технопарков следует отнести и продолжительный период становления. Технологическому парку "Силиконовая долина" для достижения успеха потребовалось около 35 лет, парку-треугольнику Северной Каролины - 30, технопарку университета Юта - около 20 лет.

В последние годы процесс образования парков в США несколько замедлился. Отмечается не столько образование новых технопарков, сколько активизация деятельности существующих: улучшаются системы управления, сужается специализация, углубляется сотрудничество с промышленными фирмами, организуются широкие рекламные кампании. Крупные частные компании и правительственные организации увеличивают ассигнования на помощь молодым 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 производства.

1.3 Опыт создания и функционирования СЭЗ в Китайской Народной Республике

В ходе 3-го Пленума ЦК КПК 11-го созыва, проходившем в 1978 г., был дан старт политике реформ и открытости, которая кардинально изменила страну: правительство КНР приняло решение реформировать национальную экономику. С началом социально-экономических реформ в Китае была провозглашена политика внешней открытости, для реализации которой правительство разработало стратегию развития отсталых регионов страны с помощью создания в них свободных экономических зон (СЭЗ). Проводя политику экономического стимулирования, СЭЗ имеют возможность быстро осваивать современные технологии и обеспечивать выпуск конкурентоспособной продукции, способствуя развитию прилегающих территорий и целых регионов.

На первом этапе реформ правительство КНР предоставило иностранным инвесторам налоговые льготы, дешевую землю и другие стимулы, а также создавало необходимую инфраструктуру.

Сначала от иностранных инвесторов требовали, чтобы они брали себе китайского партнера, при этом они могли свободно экспортировать свою продукцию, но их

ограничивали в объемах продаж производимой ими продукции на внутреннем рынке для защиты местных производителей. Также жестко ограничивались иностранные инвестиции в ряде ключевых отраслей, таких как автомобильная, сталелитейная и телекоммуникации. Однако после присоединения к ВТО эти ограничения были ослаблены.

Первая СЭЗ была организована в 1979 г. в селении Шэньчжэнь возле города Сянган, и основными инвесторами там были компании из Гонконга, Тайваня, Южной Кореи и Японии. Развитие СЭЗ позволило Китаю уже к середине 1980-х гг. стать одним из основных получателей частных иностранных инвестиций в мире.

Другим важным направлением в развитии внешней торговли было принятие в 1984 г. Правительством Китая решения об открытии для мирового рынка и интернационализации производства 14 городов-портов на побережье Желтого, Восточно-Китайского и Южно-Китайского морей. К этим городам с льготным режимом хозяйственной деятельности относятся: Бэйхай, Чжаньцзян, Гуанчжоу, Фучжоу, Вэньчжоу, Нинбо, Шанхай, Наньтун, Ляньюньган, Циндао, Яньтай, Далянь, Тяньцзинь, Циньхуандао. «Открытые города» - порты получили значительные свободы в проведении самостоятельной экономической политики. Им можно принимать законодательные акты по регулированию потоков иностранного капитала, предоставлять дополнительные льготы или ограничения в налогообложении, арендной плате за землю и т.д. В частности, они имеют право самостоятельно утверждать проекты совместных предприятий с участием иностранного капитала в размере от 5 до 30 млн. долл. В «открытых городах» размещены технопарки, разрабатываются новейшие технологии с участием иностранного капитала, функционирует экспортно ориентированное производство, активно работают торговые предприятия. Практически «открытые города» можно назвать комплексными зонами экономического и технологического развития. «Открытые города» - порты ныне обеспечивают 23% всего промышленного производства Китая, 40% экспортных поставок и осуществляют почти 100% грузооборота всех морских портов.

Впоследствии для привлечения иностранных инвестиций, технологий и кадров в КНР были созданы «зоны высоких технологий», где иностранным инвесторам предлагаются бесплатно земельные участки и освобождение от налогов.

Чтобы китайские предприятия использовали микросхемы китайского производства, был введен 17-процентный налог на импортную продукцию и всего 3-процентный на местную. Так, в первые несколько лет работы предприятие полностью освобождалось от налогов. Если инвестор направлял всю прибыль на развитие производства, то лишь на седьмой-восьмой год начинал платить полную сумму налога. Причем ставки налога

различаются по разным зонам, т. е. Каждый регион устанавливает для себя правила игры, которые согласуются на вышестоящем уровне. Льготы различаются по отраслям, их предоставляют для тех отраслей и регионов, которые центральное правительство собирается развивать.

Привлечение иностранных инвестиций и импорт высоких технологий способствовали развитию собственных производств и созданию новой конкурентоспособной продукции. Проводимая государственная политика препятствовала импорту в страну устаревших технологий и одновременно стимулировала создание иностранными корпорациями совместных научных и исследовательских центров непосредственно на территории КНР. Поэтому крупнейшие высокотехнологичные транснациональные компании (Motorola, IBM, Hewlett-Packard, Microsoft, Nokia, Cisco, AT&T и др.) начали создавать с середины 1990-х гг. в крупнейших городах Китая и СЭЗ собственные исследовательские центры, в которых работают и обучаются десятки тысяч китайских инженерно-технических работников и ученых.

В настоящее время на территории Китая действуют следующие основные административно-экономические образования со льготными режимами:

- *5 специальных экономических зон*: Шэньчжэнь, Чжухай, Шаньтоу, Сямэнь, Хайнань, а также приравненный к ним по статусу Новый район Пудун (Шанхай);

- *90 зон технико-экономического развития государственного уровня*: в гг. Пекин, Шанхай, Гуанчжоу, Тяньцзинь, Далянь, Харбин, Урумчи, Ухань, Чунцин, Ханчжоу, Шэньян, Чанчунь, Инкоу и других крупных городах;

- *114 зон новых и высоких технологий*, в том числе наиболее известные:

технопарк «Чжунгуньцунь» в Пекине;

парк высоких технологий «Чжанцзян» в районе Пудун г. Шанхай;

парк высоких технологий в г. Тяньцзинь;

открытая зона высоких технологий в г. Нанкин;

открытая зона высоких технологий в г. Чэнду;

открытая зона высоких технологий в г. Гуанчжоу.

- *13 свободных таможенных зон*: в гг. Шанхай, Тяньцзинь, Далянь, Гуанчжоу, Нинбо, Чжанцзяган, Хайкоу, Сямэнь, Фучжоу, Циндао, Шаньтоу, Чжухай, Шэньчжэнь.

- *14 зон приграничного экономического сотрудничества государственного уровня*: в гг. Хэйхэ, Суйфэньхэ (провинция Хэйлунцзян), Маньчжоули, Эрлянь (Автономный район Внутренняя Монголия), Хуэйчунь (провинция Цзилинь), Даньдун (провинция

Ляонин), Инин, Болэ, Тачэн (Синьцзян-Уйгурский автономный район), Пинсян, Дунсин (Гуанси-Чжуанский автономный район), Жуйли, Ваньтин, Хэкоу (провинция Юньнань).

- Шанхайская зона свободной торговли.

Специальные экономические зоны

С 1980 года начали функционировать специальные экономические зоны в городах Шэньчжэнь, Чжухай, Шаньтоу в провинции Гуандун и Сямэнь в провинции Фуцзянь. Вся провинция Хайнань была объявлена особой экономической зоной.

В августе 1980 г. Всекитайское Собрание народных представителей приняло «Правила особой экономической зоны в провинции Гуандун» и официально объявило часть провинции Шэньчжэнь в качестве Специальной экономической зоны Шэньчжэнь, которая стала первой специальной экономической зоной Китая.

Деятельность СЭЗ быстро принесла результаты. В 1981 году на долю четырех СЭЗ пришлось 60% притока ПИИ в Китай, причем 51% ПИИ пришлось на долю зоны, расположенной в Шенжене, на остальные зоны – приблизительно по 3% совокупного притока ПИИ в страну.

Когда стал очевиден положительный опыт работы первых СЭЗ, аналогичные благоприятные режимы деятельности были обеспечены предпринимателям в 14 прибрежных городах Китая, потом – и в других регионах страны. В 1984 г. КНР для привлечения зарубежных инвестиций были открыты приморские города Далянь, Циньхуандао, Тяньцзинь, Яньтай, Циндао, Ляньюньган, Наньтун, Шанхай, Нинбо, Вэньчжоу, Фучжоу, Гуанчжоу, Чжаныцзян и Бэйхай.

Начиная с 1988 г. материковая часть Китая, открытая для внешнего мира, была расширена в приграничных районах, районах, расположенных вдоль реки Янцзы и внутренних районах. Во-первых, государство решило превратить остров Хайнань в крупнейшую особую экономическую зону (утверждено решением 1-й сессии 7 Пленума ЦК КПК в 1988 г.), во-вторых, было решено увеличить остальные четыре особые экономические зоны.

В настоящее время Хайнань является самой большой специальной экономической зоной КНР. Она расположена на юге страны и занимает одноименный тропический остров. В ее состав входят пять специализированных регионов. Для привлечения туда инвестиционного капитала была предложена целая система налоговых скидок и льгот в самых различных отраслях (горнодобывающая промышленность, с/х, транспорт, высокие технологии и др.).

Специальная экономическая зона Шэньчжэнь включила в себя четыре из шести районов города Шэньчжэнь в провинции Гуандун, а именно Лоху, Футянь, Наньшань, Янтъян, общей площадью 493 км².

СЭЗ Шаньтоу – располагается на юго-востоке КНР и состоит из двух частей: восточных районов Шаньтоу (площадь территории 22,6 км²) и юго-восточных районов полуострова Гуанчао (площадь территории 30 км²).

Темпы роста экономики Шенженя были очень высоки: с 1980 по 1984 годы ВВП Шенженя возрос в 6 раз (58% роста ВВП ежегодно), в то время как в Китае экономика возросла в 1,5 раза. В других СЭЗ рост экономики отставал от шенженьского, но также был высоким: в Чжухае - 32%, в Шаньтоу - 9%, в Сямэне - 13%. С 2000 по 2010 годы экономика Шенженя возросла в 4,4 раза, а с 1979 года по 2010 год – в 4 852 раза (в текущих ценах). ВВП Шенженя в 2010 году составил 146 млрд. долларов. В июле 2012 года Шенжень был назван одним из 13 крупнейших мегаполисов Китая, его население составляет приблизительно 14 млн. человек.

В настоящее время:

СЭЗ Шаньтоу – более 3000 проектов с участием иностранного капитала в области нефтехимии, портовой и др. инфраструктуры, производства одежды, обуви и электроники. 95% объема иностранных инвестиций поступает от китайских соотечественников из Гонконга, Тайваня, Сингапура.

СЭЗ Шэньчжэнь – свыше 17,5 тыс. предприятий, 85% инвестиций в которых приходится на Гонконг. Основные сферы инвестирования: ядерная энергетика, электроника, машиностроение, инфраструктура, финансы, высокие технологии.

СЭЗ Чжухай – более 4980 предприятий с иностранными инвестициями. Вложения направлены в сферу услуг, тяжелую промышленность, электронику, портовое и дорожное строительство и т.д. 80% капитала – это инвестиции из Гонконга, Макао, Тайваня и Сингапура.

СЭЗ Сямэнь –свыше 4150 предприятий с иностранным капиталом, из которых 80% - инвестиции из Тайваня. Основные отрасли инвестирования - электроника, текстиль, пищевая промышленность, химическая промышленность.

СЭЗ Хайнань – более 7320 предприятий, совокупный объем контрактных инвестиций - 22,3 млрд. долл. США. Среди основных направлений СЭЗ выделяются: туризм, промышленное производство, морские перевозки, кроме этого, присутствуют запасы полезных ископаемых.

СЭЗ играют значительную роль в развитии местной экономики. В 2013 г. Суммарный объем внешней торговли этих зон увеличился на 14,7% по сравнению с 2012 г. И составил 699,83 млрд. долл., в том числе экспорт – 394,98 млрд. долл. (+13,6%), импорт – 304,85 млрд. долл. (+16,2%) (Таблица 8).

Таблица 8 - Внешняя торговля СЭЗ КНР в 2013 г. (млрд. долл.)

СЭЗ	Стоимость (млн. долл.)			Прирост (%)		
	Товарооб.	Экспорт	Импорт	Товарооб.	Экспорт	Импорт
Шэньчжэнь	537,36	305,72	231,64	15,1	12,7	18,5
Сямэнь	84,09	52,35	31,74	12,9	15,3	18,5
Чжухай	54,17	26,60	27,56	18,6	23,0	14,6
Шаньтоу	9,23	6,60	2,63	4,9	7,1	-0,3
Хайнань	14,98	3,71	11,27	4,6	18,2	0,8
Всего	699,83	394,98	304,85	14,7	13,6	16,2

Источник: по данным ГТУ КНР

Зоны технико-экономического развития (ЗТЭР)

Зоны технико-экономического развития в Китайской народной республике начали создаваться с 1984 г. Решением Госсовета КНР в ноябре 2010 г. количество ЗТЭР государственного уровня в стране увеличено с 54 до 90. Основная часть ЗТЭР расположена в восточном, наиболее развитом регионе Китая. Средняя площадь одной зоны составляет 10 км². Главной задачей ЗТЭР является привлечение инвестиций для развития высокотехнологичных производств.

Привлекая иностранный капитал, делая упор на развитие высокотехнологичного производства, такие зоны формируют современную промышленную структуру, превращаются в торгово-экономический узлы, развивающие окружающую территорию. ЗТЭР широко разбросаны географически, они находятся практически во всех основных городах страны, региональных центрах, а также в небольших, но развитых городах прибрежных районов.

Для привлечения иностранных инвестиций в ЗТЭР действует налоговый режим, аналогичный СЭЗ. Подобно СЭЗ, они имеют право принимать собственные правила по вопросам регулирования бизнеса, но они в большей степени нацелены на развитие интенсивных технологий. Кроме того, управляющим комитетам ЗТЭР делегированы права провинциальных правительств по утверждению инвестиционных проектов. Местные

власти имеют право самостоятельно одобрять проекты стоимостью до 30 млн. долларов США. Налоговые льготы в отношении инвестиций со сроком капиталовложений, превышающим 10 лет, состоят в применении 15% ставки налога на прибыль, а для проектов, со сроком действия менее 10 лет - в размере 24% ставки.

Наиболее успешно действующей ЗТЭР считается Тяньцзиньская зона технико-экономического развития. В 1984 г. правительство города Тяньцзин выделило 33 км² земли для создания зоны развития. Это были солончак, пустоши в 50 км от г. Тяньцзин, на морском побережье Бохайского залива.

Государство выделило средства для создания там инфраструктуры: были выровнены земля, построены асфальтированные дороги, проведено электричество и вода, возведены первые офисные здания и первые производственные площадки.

В дальнейшем бюджетные средства не перечислялись, Зона развития сама зарабатывала для себя. Правительство оказывало большое содействие, проводя льготную политику. Например, для привлечения иностранных инвестиций в первые два года не взимался налог с предприятий с иностранными инвестициями, а в последующие три года взималось только 50% налога. Такая льгота действовала фактически более 10 лет.

В Тяньцзинскую зону технико-экономического развития вначале приходили представители иностранного среднего и малого бизнеса, позже пришли транснациональные корпорации, наконец, в нее стали вкладывать инвестиции корпорации из пятисот крупнейших компаний мира.

В конце 2004 г. в зоне развития насчитывалось 3800 предприятий с иностранными инвестициями из 74 стран; 44 транснациональных корпорации вложили инвестиции в 94 предприятия; 390 предприятий имеют иностранные инвестиции в сумме свыше 10 млн. долл. США. Из 500 крупнейших корпораций мира более 70 создали 177 предприятий в Тяньцзинской зоне развития.

В ЗТЭР насчитывается более 5000 совместных предприятий с общим объемом инвестиций в размере более 25 млрд. долл. Только компании «Моторола» и «Самсунг» имеют в этой ЗТЭР соответственно более 150 и 100 профильных предприятий-резидентов.

В 1986 г. американская компания «Моторола» первый раз вложила в Тяньцзинскую зону развития инвестиции в сумме 200 млн. долл. США. Тогда это были самые крупные иностранные инвестиции во всем Китае. В последующие годы Моторола продолжала инвестировать, всего было вложено свыше 1 млрд. долл. США. В последнее время годовой выпуск мобильных телефонов «Моторола» составляет 50 млн. шт. Китай -

большой рынок: в 2006 г. 450 млн. чел. пользовались мобильными телефонами. Главный финансовый центр компании Моторола в 2007 г. перемещен в Тяньцзинь.

В Тяньцзиньской зоне технико-экономического развития производятся: электронные средства связи (более 60%), автомобили (10%), продукция пищевой промышленности (7%), фармацевтическая продукция (5%). Удельный вес научно-технической продукции в общем объеме промышленной продукции ЗТЭР составляет 55%.

В настоящее время почти половину городского бюджета Тяньцзина составляют поступления из зоны развития.

Успешной деятельности Тяньцзиньской ЗТЭР способствует четкая и достаточно простая схема ее управления. Действующая редакция Положения о Тяньцзиньской зоне технико-экономического развития была принята Народным Собранием г. Тяньцзиня в 2003 г. В соответствии с данным документом руководит ЗТЭР Управляющий комитет, основными функциями которого являются:

- разработка и осуществление планов развития зоны;
- разработка бюджета зоны, осуществление расчетов и контроля в пределах своей компетенции;
- установление ставок за пользование объектами инфраструктуры и т.д.;
- осуществление руководства в сфере землепользования, строительства, недвижимости;
- рассмотрение и утверждение в пределах территории зоны инвестиционных проектов в пределах компетенции правительства города;
- административное управление трудовыми ресурсами, защита законных прав и интересов персонала, работающего на предприятиях зоны;
- разработка административных правил и контроль за их исполнением;
- осуществление контроля за соблюдением законодательства местными резидентами;
- оказание поддержки и осуществление координации с территориальными органами ведомств Госсовета КНР, действующими в зоне (таможня, налоговая служба, торговый контроль, полиция, суд, орган социальной защиты).

Кроме того, Комитет контролирует вопросы аренды земельных участков, переуступки прав землепользования, регистрации и выдачи соответствующих документов.

Положение устанавливает для Комитета конкретные сроки рассмотрения текущих вопросов от резидентов в пределах 5 рабочих дней. В отдельных случаях этот срок может быть продлен до 8 дней с обязательным предоставлением письменного ответа.

Организационная структура Комитета, которая является типовой для всех ЗТЭР, включает в себя:

- управление экономического развития;
- управление торгового развития;
- управление охраны окружающей среды;
- строительное управление;
- управление трудовых резервов;
- управление научно-технического развития;
- управление социального развития;
- управление планирования;
- финансовое управление.

Техническим обеспечением деятельности ЗТЭР занимаются корпорации развития зон при Управляющих комитетах, в состав которых входят отдельные фирмы по обеспечению зон водой, электроэнергией, отоплением, газом, озеленением и транспортом.

В настоящее время субъектами капиталовложений являются не только иностранные компании, но и государственные предприятия, и частные компании КНР.

Гарантируя традиционные преимущества, в Тяньцзиньской ЗТЭР прикладываются особые усилия для развития электронной и автомобильной промышленности, биомедицины, пищевой отрасли, производства оборудования, космонавтики, нефтехимической промышленности.

В 2012 г. в Тяньцзиньской ЗТЭР запущены три крупных проекта с общей суммой инвестиций в более 1 млрд. долл. США, среди них – производство коробок передач Volkswagen, проекты СПГ корпорации Sinopec. Диверсификация производства повысила конкурентоспособность Тяньцзиньской зоны развития.

Промышленный район Наньган в Тяньцзине спланирован, как «передовой в Китае и мире» многофункциональный район тяжелой промышленности, главная зона нефтехимической индустрии Тяньцзиня в будущем. К концу 12-й пятилетки объем нефтепереработки промышленного района Наньган будет составлять 13 млн. тонн, объем хранения нефти превысит 10 млн. куб. м, стоимость продукции достигнет 150 млрд. юаней, Наньган станет одной из важнейших на севере Китая нефтехимических баз.

В 2012 г. в Тяньцзиньской зоне технико-экономического развития было зарегистрировано еще 157 предприятий с иностранным капиталом, новые акции выпустили 185 компаний, общий масштаб инвестиций составил 9 337 млн. долларов.

Объем продаж 15 предприятий, штаб-квартиры которых находятся в Тяньцзине, превысил 170 млрд. юаней.

Стремительное развитие реального сектора экономики предоставило огромный спрос для сферы высокого обслуживания и промышленно-ориентированного сервиса. Индустрия услуг Тяньцзиньской зоны развития обеспечивает 20% от общего объема ее ВВП. С января по октябрь 2012 г. объем оффшорных контрактов Тяньцзиньской зоны развития достиг 440 млн. долларов. Здесь процветает технология облачных вычислений, работают интернет-инкубаторы. Находящийся в Тяньцзиньской зоне развития дата-центр Tencent имеет около 200 серверов, является крупнейшим в Азии центром хранения и обработки данных. Самый быстрый суперкомпьютер Китая «Тяньхэ-1» обслуживает уже более 300 компаний.

В 2012 г. инвестиции в науку и технику на предприятиях ЗТЭР превысили 10 млрд. юаней. Тяньцзиньская зона развития всячески продвигает строительство бизнес-инкубаторов в научно-технической сфере, уже завершена инкубация около 300 предприятий, в процессе находятся порядка 500 компаний, в которых количество рабочих мест превышает 6000.

20 лет назад зона развития Тяньцзиня представляла собой пустырь на засоленных почвах, где ничего не росло. Сегодня это один из первых национальных эко-промышленных парков и образцовых экономических парков, ориентированных на использование вторичного сырья.

Высокий уровень экономии энергоресурсов и уменьшения выбросов парниковых газов повысил «зеленый индекс» района. Вплоть до настоящего времени ЗТЭР при росте производства уже сократила выброс углекислого газа на 42 тысячи тонн.

Экономика, ориентированная на применение вторичного сырья, позволяет ежегодно сокращать объем промышленных отходов на 396 тонн, выбросов CO₂ на 4049 тонн, и увеличивать доход на 3 млн. 287 тысяч юаней.

Перед регистрацией предприятия изучается его уровень использования энергии. Несоответствующие стандартам компании получают отказ. Ежегодно в этой зоне специально вкладывается 100 млн. юаней в стимулирование энергосбережения, а также подписываются документы об ответственности в целевой экономии энергии с более 200 клиентами, доля потребления энергии которых составляет 70% от объема производимой в пределах зоны. Если то или иное предприятие не достигает положенных показателей, ее заявки на увеличение масштабов производства будут отложены. В настоящее время в зоне развития Тяньцзиня на производство ВВП в 10 тысяч юаней расходуется 154.33 кг

стандартного угля, потребляется 4.68 куб. м свежей воды. Таким образом, осуществляется экономическое развитие, ресурсосбережение и защита окружающей среды.

Другим примером может служить создание в 1985 г. зоны технико-экономического развития вблизи города Куншана (Kunshan Economic & Technological Development Zone — KETD). Эта зона занимает территорию в 7700 га, на которой было построено 75 мостов, 149 км скоростных шоссе и создана единая система отопления и водоснабжения. В развитие инфраструктуры KETD было вложено свыше 4 млрд. юаней, что способствовало быстрому экономическому развитию.

Решением Госсовета в 1992 г. KETD была преобразована в «зону национального развития». Затем в 2000 г. внутри KETD была создана Куншанская экспортно-технологическая зона (Kunshan Export Processing Zone — KEPZ) площадью 2,86 кв. км, явившаяся первой из 15 экспортно-технологических зон, в которых разрешено свободно передавать готовые товары и полупродукты другим предприятиям, находящимися вне зоны для дальнейшего производства. В KEPZ были созданы: Экспортно-технологическая зона Янгсу-Кушан, Всекитайский бизнес-инкубатор Куншана для обучения китайских эмигрантов, Международный бизнес-центр в Янгсу и Китайский промышленный парк для японских компаний. Совершенная хозяйственно-экономическая инфраструктура KEPZ начиная с 2001 г. обеспечила ей лидирующее положение в международной торговле продуктами высоких и информационных технологий среди всех остальных экспортно-технологических зон Китая.

В KEPZ государством гарантируются основные преимущества для национальных зон экономического развития, наряду с этим вводится и ряд дополнительных привилегий. Все компании, действующие в KEPZ, рассматриваются как предприятия, «расположенные на территории Китая, но вне таможенных границ». Это позволяет отказаться от обязательной системы банковского депонирования валюты и таможенного контроля, при этом не взимается НДС и потребительский налог на производимые товары и услуги, а также отсутствуют экспортно-импортные квоты и лицензии, ограничивающие деловую активность на территории зоны. Так, предприятиям в KEPZ разрешено беспрошленное перемещение следующих товаров:

- ввоз машин, оборудования и агрегатов, необходимых в производстве, запасных частей и узлов для ремонта,
- строительной техники и материалов для возведения промышленных зданий, складских помещений и объектов инфраструктуры, а также офисного оборудования для собственных нужд предприятий;

- ввоз сырья, запасных частей, узлов, упаковочных материалов и других продуктов, используемых для производства экспортной продукции;

- вывоз готовой продукции и компонентов, бракованных изделий и отходов, полученных на территории зоны и продаваемых за границей.

Зоны новых и высоких технологий (ЗНВТ).

В отличие от ЗТЭР эти зоны имеют более узкую сферу научно-технической и производственной деятельности, ограниченной следующими направлениями:

электронные и информационные технологии;

- биотехнологии и технологии новых медицинских препаратов;

- новые материалы и технологии их внедрения;

- аэрокосмические технологии;

- современные технологии обработки материалов;

- технологии морского промысла;

- ядерные технологии;

- энергосберегающие технологии и технологии новых источников энергии;

- технологии охраны окружающей среды;

- современные сельскохозяйственные технологии;

- другие технологии, которые могут быть использованы в модернизации традиционных отраслей промышленности.

В 1988 г. Китай приступил к реализации общегосударственной научно-производственной программы "Факел", ориентированной на коммерциализацию и индустриализацию наукоемких технологий. В качестве приоритетных направлений развития наукоемких отраслей были определены следующие: микроэлектроника и информатизация, аэрокосмическая, оптико-волоконная, геновая инженерия и биотехнология, новые и энергосберегающие технологии, природоохранная техника и оборудование для защиты окружающей среды, энергосберегающие технологии, природоохранная техника и оборудование для защиты окружающей среды, медицинское оборудование. Программой предусматривается проведение фундаментальных исследований и разработка новых технологий на базе развития традиционных отраслей.

Одним из направлений программы явилось создание зон развития новых и высоких технологий (или технопарков). Их основное назначение – стимулирование высокотехнологичных производств и продвижение продукции на рынок, в том числе и

внешний, привлечение в страну зарубежных инвестиций и передовых технологий, а также создание благоприятных условий для коммерциализации научно-технических достижений. Поставленные перед зонами развития задачи реализуются в форме создания бизнес-инкубаторов и доведения НИОКР до стадии опытного образца с последующим производством на собственной промышленной базе.

В мае 1988 года Постановлением Госсовета Китая был учрежден первый технопарк - Пекинская экспериментальная зона развития новых технологий, расположенная в районе Хайдань. На территории зоны, общей площадью свыше 100 кв. км., расположено около 50 высших учебных заведений, в том числе Пекинский государственный университет и Университет Цинхуа, 130 научно-исследовательских институтов и лабораторий, в которых трудятся более 100 тыс. специалистов. По состоянию на конец 1995 года в экспериментальной зоне было одобрено создание более 2,5 тыс. инновационных фирм, в том числе около 500 с использованием иностранных инвестиций. Освоено производство около 5 тыс. наукоемких изделий, из которых более 300 удостоены различных международных и государственных премий. Общий объем доходов за 6 лет функционирования технопарка достиг 25 млрд. юаней, а валютные доходы от экспорта выросли с 3 млн. долл. в 1988 г. до 100 млн. долл. в 1994 г.

Второй наиболее крупной и успешно развивающейся зоной новых и высоких технологий в Китае является зона “Наньху”, получившая государственный статус в 1991 г. Зона расположена в г.Шеньяне на территории площадью в 22 км²., где находятся 12 высших учебных заведений, 30 научно-исследовательских институтов и 210 научно-исследовательских лабораторий, 220 предприятий новой и высокой технологии, в том числе 30 компаний с участием иностранного капитала. Общая сумма иностранных инвестиций в научно-технические разработки парка оценивается в 6-7 млн. долл.

Технопарк “Наньху” специализируется на производстве сенсорной техники, цифровой контрольно-измерительной аппаратуры, робототехники. За время существования зоны разработано и внедрено в производство около 600 новых видов высокотехнологичной продукции. Необходимо отметить достаточно высокую эффективность функционирования этого технопарка. По подсчетам китайских специалистов, на каждый вложенный юань в “Наньху” приходится примерно 6 юаней стоимости готовой продукции.

Одной из основных стратегических задач китайского правительства по развитию технопарков является предотвращение дублирования и углубление специализации и кооперации между ними. Правильный выбор политики в отношении технопарков

приведет к их ускоренному развитию, что окажет существенное влияние на повышение эффективности и технического уровня экономики Китая.

В 2013 г. Решением Госсовета КНР дополнительно были созданы еще 9 зон высоких технологий: зона высоких фармацевтических технологий «Тунхуа» в провинции Цзилинь, зона высоких технологий «Фусинь» в провинции Ляонин, зона высоких технологий «Шицзуйшань» в Нинся-Хуэйском автономном районе, зона высоких технологий «Цзиньшань» в г. Хух-Хото (автономный район Внутренняя Монголия), зона высоких технологий «Наньтун» в провинции Цзянсу, зона высоких технологий «Цюйчжоу» в провинции Чжэцзян, зона высоких технологий «Цзинмень» в провинции Хубей, зона высоких технологий «Чжанчжоу» в провинции Фуцзянь, зона высоких технологий «Шихэцзы» в Синьцзян-Уйгурском автономном районе.

Свободные таможенные зоны (СТЗ)

В настоящее время в КНР действуют 13 СТЗ, общая площадь которых превышает 50 км². Наиболее активно работающими являются СТЗ в гг. Шанхай, Тяньцзинь, а также 3 зоны в г. Шэньчжэне (Футянь, Шатоуцзяо, Яньтянь).

Общий объем внешнеторговых операций китайских СТЗ в 2013 г. составил 317,02 млрд. долл. (+25,0%), в том числе экспорт - 125,2 млрд. долл. (+43,0%), импорт – 191,9 млрд. долл. (+15,4%).

В соответствии с действующим таможенным режимом СТЗ, при импорте иностранных товаров, в том числе для нужд предприятий-резидентов, таможенные платежи не взимаются, импортные лицензии не оформляются. Вместе с тем таможенные платежи и НДС выплачиваются при поставках продукции из СТЗ в другие города КНР, но не взимаются при экспорте за рубеж. Кроме этого, иностранные предприятия-резиденты СТЗ пользуются теми же налоговыми и административными преференциями, как и те, что действуют в китайских СЭЗ и ЗТЭР.

В целях упрощения организации деятельности резидентов зон Управляющие комитеты СТЗ уполномочены учреждать и регистрировать местные импортно-экспортные торговые компании, финансовые, юридические и страховые фирмы.

Наиболее успешным примером китайских зон данного типа считается СТЗ «Вайгаоцяо» в г. Шанхай. В течение 2012 г. объем внешнеторговых операций зоны составил 94,4 млрд. долл. или 40% внешней торговли всех СТЗ Китая. Одним из главных направлений деятельности зоны «Вайгаоцяо» является обработка поступающих товаров,

развитие системы пакгаузных складов. В зоне действуют 100 современных логистических предприятий.

Зона также известна своими успехами в совершенствовании электронной системы оформления таможенных процедур, в результате чего удалось организовать круглосуточный режим работы местного отделения таможни и сократить сроки таможенного оформления грузов до нескольких часов.

Зоны приграничного экономического сотрудничества (ЗПЭС).

В настоящее время в Китае действуют 14 ЗПЭС государственного уровня, созданные для развития экономики приграничных регионов страны на базе расширения прямых торговых отношений с соседними государствами.

В приграничных районах с Россией действуют таких 4 зоны: в гг. Хэйхэ, Суйфэньхэ (провинция Хэйлунцзян), Маньчжоули (Автономный район Внутренняя Монголия) и Хуэйчунь (провинция Цзилинь).

В китайских ЗПЭС поощряется, прежде всего, деятельность предприятий по производству сельскохозяйственной, электробытовой и текстильной продукции на экспорт. До 2008 г. местные резиденты пользовались льготной ставкой налога на прибыль в размере 24%, с 2008 г. она отменена, и применяется универсальная ставка по стране - 25%. Система «налоговых каникул» аналогична СЭЗ. При этом малые предприятия, специализирующиеся на торговле с соседними странами, выплачивают 50% таможенных сборов и 50% НДС.

Шанхайская зона свободной торговли

17 августа 2013 года Государственный совет официально утвердил создание в Китае (Шанхае) пилотной зоны свободной торговли (CSPFTZ), которая будет объединять в себе четыре ныне существующие таможенные зоны: ЗСТ Вайгаоцяо, таможенно-логистический комплекс Вайгаоцяо, порто-франковская зона МТП Яншань, а также комплексная ЗСТ Международного аэропорта Пудун, в соответствии с распоряжением Госсовета по печати и распространению Общего плана развития пилотной зоны свободной торговли.

Запуск CSPFTZ является частью национальной стратегии по углублению реформ. Поскольку это пилотная зона, в ней будет проверена стратегия дальнейшего развития, что будет служить в качестве образца для дальнейшей либерализации торговли и инвестиций по всей стране. После того, как схема будет должным образом отработана в Шанхае, опыт

перенесут на остальные части страны. Ожидается, что за несколько лет механизм будет распространен по всем городам КНР. Власти также указали, что Шанхай был выбран потому, что он традиционно находится в авангарде реформ в Китае.

Основные задачи, поставленные перед зоной свободной торговли: исследование и апробирование новых возможностей для увеличения открытости китайской экономики, новых способов регулирования экономической деятельности, устранение барьеров в международной торговле и инвестиционной деятельности.

Шанхайская зона свободной торговли отличается от специальных экономических зон и таможенных территорий, существующих в КНР или в мире. Во-первых, зона свободной торговли имеет более широкий круг задач, чем традиционные для Китая бондовые зоны. Бондовые зоны, существующие с 1990 г. в Китае, в основном направлены на привлечение иностранного капитала путем предоставления налоговых льгот при работе в зоне, упрощения валютного и таможенного контроля и упрощения инвестиционной деятельности.

Основной целью зоны свободной торговли является не только привлечение иностранного капитала, но и апробирование новых способов государственного регулирования и реформы системы государственного управления, регулирования иностранных инвестиций, международной торговли, финансового сектора, создания новых возможностей для повышения конкурентоспособности КНР в мировой экономике и создания новой платформы для развития международного экономического сотрудничества. Естественно, что данный круг задач не ставится перед традиционными бондовыми зонами, которые по сути являются отдельными территориями со специальным таможенным режимом.

Во-вторых, зона свободной торговли не может быть приравнена к другому традиционному для Китая виду специальных зон – зоне технико-экономического развития, которые существуют практически во всех крупных городах КНР. В отличие от зон технико-экономического развития, создаваемых в целях развития обычных отраслей деятельности, привлечения иностранного капитала, деятельность зоны свободной торговли сосредоточена на сфере услуг и международной торговле.

В-третьих, зона свободной торговли отличается от традиционной модели свободного порта (например, Гонконга или Сингапура), привлекательность которого формируется за счет свободы торговли, отсутствию валютного контроля, свободы мореплавания, высокой открытости иностранному капиталу и низкого налогового бремени. Зона свободной торговли будет использовать опыт свободных портов, но

основной целью данной зоны остается накопление опыта по развитию экономики за счет реформ и повышения открытости для дальнейшей реализации на территории всей страны.

И, наконец, Шанхайскую зону свободной торговли не надо путать с Соглашениями о зоне свободной торговли, заключаемыми между различными государствами. Это отдельная зона на территории КНР, в пределах которой действует ряд специальных правил.

Создание CSPFTZ – это углубления процесса, который начался в 1990 году с создания бондовых зон. Зона свободной торговли «Вайгаоцзяо» была первой бондовой зоной в Китае, создание которой одобрено Государственным Советом в июне 1990 года. Второй шаг был предпринят в декабре 2003 года, когда Государственный Совет одобрил создание таможенного логистического парка «Вайгаоцзяо». Решение о создании свободного порта Яншань было принято в июне 2005 года, и, наконец, в июле 2009 года Государственный Совет одобрил создание зоны свободной торговли в аэропорте Пудун, которая была расширена в 2012 году. Цель этих мер заключается в облегчении торговли. Дальнейшим шагом в этом направлении стало создание в ноябре 2009 в Шанхае Администрации зон свободной торговли, курирующей функционирование первых трех зон, упомянутых выше (за исключением аэропорта Пудун).

В 2013 году было решено объединить все специальные зоны таможенного контроля и создать единую зону свободной торговли, в рамках которой будет отрабатываться внешнеторговая политика. В августе была создана CSPFTZ, охватывающая четыре бондовые зоны общей площадью 28 км². CSPFTZ начала функционировать 29 сентября 2013 года. В течение первых месяцев существования в Шанхайскую зону свободной торговли удалось привлечь значительный объем иностранных инвестиций. В период между датой открытия и серединой февраля 2014 года там было создано 434 предприятий с иностранными инвестициями с общим объемом инвестиций 1,8 млрд. долл. CSPFTZ привлекла инвесторов из 40 стран мира, особенно значительный объем инвестиций был направлен в сферу услуг: например, в течение срока, указанного выше, было создано 89 финансовых компаний и 34 финансовых лизинговых компаний. Объем внешней торговли с территории CSPFTZ составил 27% общего внешнеторгового оборота Шанхая.

1.4 Опыт создания и функционирования СЭЗ в Бразилии

В Бразилии были созданы восемь Зон свободной торговли:

1. Манаус в штате Амазонас,
2. Табатинга в штате Амазонас;

3. Макапа / Сантана в Амапа,
4. Бразилея в Акко,
5. Крузейро-ду-Сул в Акко;
6. Боа Виста в штате Рорайма
7. Бонфим в штате Рорайма,
8. Гуажара-Мирин в Рондонии.

Однако, по состоянию на конец 2012 года только четыре находились в эксплуатации, из которых только зона свободной торговли Манаус (ZFM) занимается производственной деятельностью; другие три зоны были заняты только в сфере торговли.

Решение о создании свободной экономической зоны «Манаус» для развития и интеграции района Внутренней Амазонии в экономику всей страны было принято Национальным конгрессом страны в 1957 году. Закон №3173 от 6 июня 1957г. о создании СЭЗ «Манаус» предусматривал выполнение программы регионального развития. Однако этот Закон не был введен в действие и СЭЗ «Манаус» была создана только спустя 10 лет Декретом №288/67 от 28 февраля 1967г., в котором отмечается, что СЭЗ «Манаус» представляет собой зону свободной торговли и специальных налоговых льгот сроком на 30 лет, учрежденную с целью создания во внутренней Амазонии промышленного, торгового и сельскохозяйственного центра с обеспечением соответствующих экономических условий для развития с учетом местных факторов и большого расстояния от центров потребления продукции.

СЭЗ «Манаус» – уникальная модель свободной зоны, которая отличается высокой степенью интегрированности в национальную экономику на основе внутриотраслевого разделения труда.

Управление СЭЗ Манаус (Superintendencia da Zona Franca de Manaus, SUFRAMA) является функцией Министерства развития, промышленности и внешней торговли Бразилии. Основной задачей создания зоны свободной торговли Манаус было построение модели регионального развития, которая, используя имеющиеся природные ресурсы обеспечивает экономическую жизнеспособность и улучшает качество жизни местного населения. 1967 г. для управления СЭЗ «Манаус» был создан специальный орган — Управление СЭЗ «Манаус», перед которым поставлены следующие стратегические задачи:

- привлечение инвестиций;
- привлечение частных инвесторов;
- признание регионального и международного статуса СЭЗ;

- активизация вложения в создание инфраструктуры «Манаус»;
- повышение коммерческой активности в сфере предоставления услуг;
- проведение политики Правительства Бразилии по развитию Амазонии, а также по дальнейшему продвижению приграничного интеграционного процесса на севере страны и др.

Развитие СЭЗ Манаус проходило в три этапа. Первый этап 1967-1976 гг: активизация торговли (отмена ограничений на импорт товаров, за исключением оружия, табака, алкоголя, легковых автомобилей и парфюмерии, ввоз которых был разрешен только после уплаты всех налогов); увеличение потока туристов, чему способствовало наличие дефицитных товаров, ввоз которых в остальные регионы страны был запрещен; снятие ограничений на вывоз сопровождаемого багажа; начало развития промышленности и создание базы для дальнейшего ее развития. С 1972 г. реализуются первые промышленные проекты на основе импорта продукции незавершенного производства, ее сборки и поставки во внутренние регионы Бразилии.

В 1976 г. в законодательную базу регулирования деятельности ЗСТ Манаус были внесены изменения, согласно которым на территорию зоны разрешался ввоз только тех товаров, которые не производились в Бразилии, что было сделано в условиях активного лоббирования со стороны местных производителей в целях защиты национальной промышленности других регионов страны, главным образом, на юго-востоке. Позднее были сняты запреты на международные полеты из страны и в отношении иностранного багажа, ввозимого в страну в сумме до 100 долл., что создало условия для развития туризма в бассейне Амазонки.

Второй этап длился до конца 1990 г. и его основной целью было установление максимальных глобальных годовых ограничений на объем импорта. Этот этап зарегистрировал рост промышленного сектора, который был максимальным в 1990 г., когда объем продажи товаров достигал 8,4 млрд. долл., а количество рабочих мест составляло 80 тыс. Такой успех был обусловлен следующими факторами: применением современных технологий, пересмотром и заменой импорта поскольку своевременно 2 тыс. товаров было запрещено ввозить в страну; привлечением инвестиций для развития национального производства компонентов, используемых в СЭЗ, производимых в других регионах страны.

Третий этап начался в 1991 г. Были проведены изменения в законодательстве, что нашло свое отражение в Законе 8.587 от 30.12.91 г. Закон установил: образование режима

свободной зоны (ALC); устранение глобальных годовых ограничений импорта; образование «Международного торгового порта СЭЗ «Манаус» (EIZOF).

Принятые меры позволили с 1993 г. положить начало становлению СЭЗ «Манаус», что выразилось в снижении стоимости производимых промышленных товаров и увеличении их конкурентоспособности, благодаря повышению качества.

Лучший результат после проведенных преобразований был отмечен уже в 1996 г., когда объем продаж произведенной промышленной продукции составил 13,2 млрд. долл.

ЗСТ Манаус отличается наличием промышленных кластеров, торгового центра и агро-промышленных отраслей. В промышленной зоне размещено 400 предприятий с высокотехнологичным производством, высокой конкурентоспособностью и производительностью труда. Основными направлениями деятельности СЭЗ «Манаус» являются: электроника, информационные технологии и телекоммуникационные товары (в том числе мобильные телефоны), видео- и аудиоаппаратура, микроволновые печи, компьютеры и периферийные устройства, фотокопировальные машины, телефонные аппараты, средства факсимильной связи, электронные компоненты, транспортные средства, химикаты, термопласты, зажигалки, ручки, одноразовые бритвы, механическое оборудование, металлургическая продукция и часы. Указанная продукция выпускается совместно с такими фирмами, как Bosch, Citizen, Fuji, Hitachi, Gillette, Honda, JVC, Johnson, Kodak, LG Eletronics, Minolta, Mitsubishi, Seiko+, Samsung, Sanyo, Sharp, Simens, Toshiba, Xerox, Yamaha. Выпуск этих товаров вносит немалый вклад в экономическое и технологичное развитие экономики региона и Бразилии в целом. На долю промышленности приходится 55% ВВП зоны.

Аграрный центр занимает площадь в 600 тыс. га и размещается в 30 км от Манаус. В нем развиваются такие направления, как производство аграрных культур, экотуризм, добыча сырья, научные исследования в сфере экологии. Также проводится выращивание, переработка и торговля аграрной продукцией (оливковое масло, ананасы, бананы, орехи кешью, манго), рыбопродуктами, продукцией лесного хозяйства. Всего реализуется 156 разного рода проектов на сумму в 23 млн. долл.

Биоразнообразие флоры и фауны региона позволяет акцентироваться и на развитии биоиндустрии: производстве натуральной продукции и субстанций для медицинских препаратов, вакцин, косметической продукции. В рамках ЗСТ осуществляется Программа по молекулярной экологии в целях устойчивого развития и использования ресурсов Амазонии (PROBEM). Создан специальный Амазонский региональный центр по биотехнологиям, состоящий из сети лабораторий по проведению базовых и вторичных исследований, передаче

технологий, оказанию услуг по сертификации продукции, патентованию, защите прав промышленной собственности.

Торговый центр Манаус ведет операции в основном с импортными товарами. Он был основным центром ЗСТ Манаус до 1975г., затем уступил пальму первенства промышленному центру.

Большое внимание уделяется развитию инфраструктуры на основе инвестиционных вложений со стороны государства в целях размещения предприятий в промышленном центре ЗСТ. В зоне есть благоприятная сеть авиалиний, железнодорожных и морских путей, связывающих центр с югом и юго-востоком страны, а также шоссейная магистраль, которая позволяет попасть в ближайшие штат Рораима и в соседние государства: Венесуэлу, Панаму, страны Карибского бассейна, что значительно упрощает проблемы сбыта продукции в странах Западного полушария. Земельные участки можно приобрести по символическим ценам, предоставляются услуги по водоснабжению, подготовке кадров, складские помещения, услуги по доступу к автоматизированной системе управления и сети телекоммуникаций.

Большинство произведенных в СЭЗ «Манаус» товаров предназначены для внутреннего рынка: в 2012 г. 97,7% продукции было продано на бразильском рынке. За период с 2007 г. по 2011 г. производство товаров для внутреннего рынка почти удвоилось: с 24,6 млрд. долл. до 40,4 млрд. долл.; производство товаров, поставляемых на внешний рынок, наоборот сократилось с 1,04 млрд. долл. в 2007 г. до 838 млн. долл. в 2011 г. (Таблица 9). Инвестиции в ZFM за период составили 52,5 млрд. долларов США. По состоянию на конец сентября 2012 года количество занятых в ZFM составляло 110,982 человек.

Таблица 9 - Производство в СЭЗ Манаус (млрд. долларов США)

Год	Внутренний рынок			Внешний рынок			Общее сальдо
	Экспорт	Импорт	Сальдо	Экспорт	Импорт	Сальдо	
2007	24,623	6,598	18,025	1,044	6,299	-5,254	12,770
2008	28,907	7,918	20,989	1,192	8,555	-7,363	13,625
2009	25,099	5,481	19,618	0,857	6,344	-5,487	14,131
2010	34,180	7,222	26,958	1,037	10,181	-9,143	17,814
2011	40,411	9,048	31,362	0,838	11,246	-10,407	20,955
2012 (9 мес.)	27,133	5,621	21,512	0,619	8,370	-7,751	13,761

Источник: SUFRAMA (2012), Indicadores de Desempenho do Polo Industrial de Manaus 2007-2012. Код доступа: http://www.suframa.gov.br/download/indicadores/RelatorioIndicadores_Desempenho_9_2012-05_11_2012-08_34_23.pdf.

Для выполнения поставленных перед СЭЗ «Манаус» задач, расположенным на ее территории предприятиям предоставляются следующие налоговые и финансовые льготы:

– освобождение, от уплаты налога на импорт (II) импортных товаров, предназначенных для потребления внутри свободной зоны; снижение ставки налога на импорт на импортные товары, использующиеся для производства промтоваров в СЭЗ с последующей их реализацией в др. районах страны;

– освобождение от налога на промышленную продукцию (PI) потребительских и промышленных товаров, произведенных в свободной зоне; освобождение предприятий от уплаты подоходного налога (IR) сроком на 10 лет;

– освобождение предприятий от уплаты налога на экспорт; освобождение от налога на оборот товаров и услуг (ICMS) товаров, происходящих из других бразильских штатов и предназначенных для потребления или производства промышленную продукцию в СЭЗ «Манаус»;

– выделение финансовых ресурсов из специального инвестиционного фонда для Амазонии предприятиям для реализации особо важных проектов.

Помимо федеральных налоговых льгот предприятиям, функционирующим в СЭЗ «Манаус», предоставляются также налоговые льготы штатом Амазонас и муниципалитетом г. Манауса. На региональном уровне набор стимулов следующий:

– налоговый кредит на покупку промышленных товаров национального производства;

– сокращение налога на товары, предназначенные для внутренних продаж: 45% на товары конечного потребления и 55%-100% на капиталоемкие товары, продовольствие, одежду и машины; до 100% на компоненты, основное продовольствие, медикаменты и прочие товары, в производстве которых использовалось региональное сырье, рыбопродукты, а также для покупки малых и средних фирм, на товары, произведенные в штате Амазония;

– по импортным товарам снижается до 7% ставка налога на товары, предназначенные для внутренних продаж. В итоге благодаря региональным налоговым льготам, возвращается до 80% налога на товары, предназначенные для внутренних продаж. Так, например, в 2003 г. совокупные налоговые платежи по данному налогу из зоны Манаус составили 81,2 млн. долл., тогда сумма возвращенных налоговых платежей – 398 млн. долл.

– отсутствие количественных ограничений в отношении импортных товаров, поступающих из Манаус в другие регионы страны, но товары подлежат взиманию таможенных пошлин и налогов. При этом ставка пошлины на компоненты может быть снижена на 88% процентных пунктов. Исключением служит продукция информационных

технологий и машинотехническая продукция, при импорте которых взимаются пошлины. Пошлины взимаются и с товаров, произведенных в зоне Манаус с использованием импортных компонентов, и продаваемых на территории зоны, а также с машинотехнической продукции.

Единственное ограничение для предпринимателей ЗСТ: часть полученной прибыли должна быть реинвестирована, при этом законодательно не оговаривается конкретная доля. Предприниматели должны реализовывать меры по развитию национального производства особых товаров, представлять детальное описание этапов сборки, подготовки и трансформации компонентов, используемых в производстве продукции. Для импорта продукции на территорию зоны необходимо получить лицензию, выдаваемую Администрацией SUFRAMA.

Предоставление предприятиям СЭЗ «Манаус» налоговых и финансовых льгот позволило Бразилии в 70-80 гг. прошлого столетия проводить активную политику импортозамещения, способствовало значительному подъему национальной промышленности.

Перспективы дальнейшего развития СЭЗ «Манаус» зависят от способности бразильского общества воспринимать модель развития свободной экономической зоны как программу регионального развития и проект национальной интеграции. Модель развития СЭЗ должна пониматься и оцениваться как долгосрочная программа федерального правительства, цель которой – создание внутри Амазонии с помощью финансово-налоговых льгот и инвестиций инфраструктуры сильной экономики, способной «разгрузить» экономику др. районов страны, привлекая капиталы, технологии и рабочую силу.

Усиление конкуренции как внутри страны, так и за рубежом товарами, производящимися в СЭЗ, ставит перед ней задачу специализации производства. Как полагают бразильские экономисты, результатом будущей налоговой реформы должно стать предоставление налоговых льгот предприятиям, производящим высокотехнологичную продукцию. СЭЗ «Манаус» будет продолжать оставаться каналом поступления в Бразилию современных высокоточных технологий и иностранных инвестиций, а также районом создания совместных предприятий с иностранным капиталом.

Положительным моментом в плане будущего СЭЗ является то, что она представляется привлекательным партнером, а не конкурентом национальной промышленности Бразилии. В случае прекращения функционирования СЭЗ сразу же

закроется значительное число предприятий, производящих для СЭЗ комплектующие и запчасти. Поэтому основной задачей в этом направлении продолжает оставаться дальнейшая гармонизация различных секторов промышленного производства СЭЗ с экономикой остальных регионов страны.

Товары, изготовленные в СЭЗ «Манаус», по своему техническому уровню превосходят товары, произведенные на предприятиях в других районах страны, а также конкурентоспособны как на внутреннем, так и на внешнем рынках. К такому заключению пришли ряд бразильских институтов (Фонд Жетулио Варгас, Институт экономики Амазонии, Промышленный центр Амазонии, Центральный фонд исследований), которые в течение 6 мес. проводили исследования по использованию в СЭЗ «Манаус» последних технологических достижений.

По итогам 2010 г. на территории СЭЗ Манаус были внедрены 256 промышленных проектов и услуг на общую сумму 4,5 млрд. долл. США, создано 6452 новых рабочих мест. В секторе Промышленного подразделения СЭЗ (Polo Industrial de Manaus, PIM), одного из наиболее современных и развитых в Латинской Америке, было произведено продукции на сумму более 35 млрд. долл., что на 35% больше показателя 2009 года и значительно превысило докризисный результат 2008 года в 30 млрд. долл. Общее количество рабочих мест, созданных в СЭЗ за последние годы, составило 108 тысяч. Собрано федеральных налогов на сумму 10,6 млрд. реалов, что на 19,1% превзошло результат 2009 года. Объем выпущенной продукции по секторам составил (в млрд. долл. США): электроника, информатика – 15,7, транспортные средства -7, химическая продукция – 4,2.

1.5 Опыт создания и функционирования СЭЗ в Индии

Индия была одной из первых азиатских стран, признавших эффективность модели особых экспортных зон. В 1965 г. там была создана первая экспортно-производственная зона (ЭПЗ) в городе Кандла (штат Гуджарат). За ней последовала зона экспортной переработки Санта-Крус, которая вступила в эксплуатацию в 1973 году. В конце 1980-х годов правительство создало еще пять зон: Нойде (штат Уттар-Прадеш), Фалта (Западная Бенгалия), Кочин (Керала), Ченнаи (Тамил-Наду) и Вишакхапатнам (Андхра-Прадеш). ЭПЗ Сурад начала функционировать в 1998 году.

Основными целями деятельности таких зон являлось расширение производственного сектора экономики и увеличение экспорта продукции с высокой

степенью обработки. На начальном этапе развития учредителем зон являлось исключительно Правительство страны.

Однако ЭПЗ потерпели неудачу из-за неспособности увеличить экспорт Индии. Политикой ЭПЗ предусматривались частичные льготы, которые в результате оказались ограничительными. Наличие многочисленных контролирующих органов, отсутствие инфраструктуры мирового класса и нестабильный фискальный режим также не способствовали развитию ЭПЗ.

С целью преодоления этих недостатков, а также для привлечения иностранных инвестиций в Индию, в апреле 2000 года была принята Политика по Специальным экономическим зонам, направленная на превращение СЭЗ в двигатель экономического роста, способствующий созданию качественной инфраструктуры, как в центре, так и на уровне штатов, с минимально возможным уровнем регулирования.

Таким образом, политика СЭЗ была введена в Индии в 2000 году как часть экспортно-импортной политики (Exim Policy). По определению Министерства торговли и промышленности, СЭЗ - это «специально выделенный беспошлинный анклав, считающийся иностранной территорией, созданный с целью ведения торговых операций». В соответствии с Exim Policy (2004-2009), СЭЗ представляет собой географически выделенную зону, где экономические законы являются более либеральными по сравнению с другими частями страны. Они самодостаточны и комплексны, имеют свои собственные инфраструктуру и службы поддержки. Площадь под СЭЗ охватывает широкий спектр зональных типов: зон экспортной переработки (ЗЭП), свободных зон (СЗ), промышленных зон (ПЗ), зоны свободной торговли (ЗСТ), свободных портов (СП), зон городских предприятий и другие. В СЭЗ также поощряется развитие вспомогательной инфраструктуры, например жилья, дорог, портов и телекоммуникаций.

Цель образования СЭЗ формулировалась в основном как: обеспечение конкурентоспособной на международном уровне, свободной среды для развития экспорта. Внутри СЭЗ могут быть организованы отдельные сегменты по производству товаров и предоставлению услуг. Все экспортно-импортные операции в рамках данных сегментов отражаются на основе специальных методик. Предполагалось, что указанные сегменты СЭЗ должны накапливать валютные поступления, однако каких-либо ограничений на минимальные размеры полученной валюты не устанавливается. В рамках операций внутри страны по отношению к СЭЗ применяются обычные правила.

Согласно новой схеме ЭПЗ Кандла, Санта-Крус, Кочин и Сурат были преобразованы в СЭЗ. Остальные ЭПЗ Нойде, Фалта, Ченнаи и Вишакхапатнам были также преобразованы в СЭЗ в 2003 г.

С этого момента наблюдается рост числа СЭЗ, обусловленный в частности тем, что частные инвесторы начали вкладывать средства в эту сферу. На конец 2004-2005 финансового года в Индии насчитывалось действующих 811 сегментов в 8 функционирующих специальных экономических зонах. На предприятиях данной сферы было занято более 100 000 человек, из которых почти треть составляли женщины. Экспортные операции через СЭЗ в 2003-2004 гг. были осуществлены на сумму около 2 млрд. долл. США.

В СЭЗ могут создаваться предприятия любых видов деятельности, ориентированные на получение валютной выручки. Важнейшими стимулирующими факторами развития предпринимательства в СЭЗ являются:

- отсутствие лицензий на импорт средств производства, комплектующих изделий, запчастей, материалов;

- беспошлинное приобретение средств производства, сырья, расходных материалов, запчастей на внутреннем рынке;

- предоставление полной свободы деятельности по принципу субконтрактации, в т.ч. и на производства, размещенные за границей с освобождением от таможенных проверок экспорта и импорта;

- разрешение продажи экспортной продукции на внутреннем рынке при условии полной уплаты таможенных пошлин согласно импортной политике, разрешение реэкспорта импортированных товаров;

- предоставление ссуд на развитие социальной сферы в пределах СЭЗ (жилье, детские учреждения, школы, клубы, центры отдыха, поликлиники и т.д.);

- первоочередное развитие систем связи и энергоснабжения, транспортной инфраструктуры, средств коммунального обслуживания.

Индийские СЭЗ функционировали в соответствии с положениями Политики по Специальным экономическим зонам с учетом фискальных льгот и стимулов, предоставляемых через отдельные законодательные акты, до 2006 г.

Для придания стабильности функционированию СЭЗ Правительством Индии были приняты: Закон о специальных экономических зонах (SEZ Act, 2005) и Правила создания и функционирования СЭЗ (SEZ Rules, 2006), являющиеся основополагающими документами регулирования их деятельности. С этого времени отмечается особенно

быстрый рост числа СЭЗ и резкий рост объема капиталовложений, в том числе прямых иностранных, в создание предприятий на территории СЭЗ.

В соответствии с Законом функционирование СЭЗ находится под контролем и управлением трехуровневой системы. Высшим органом контроля и управления на Правительственном уровне является Совет по одобрению, возглавляемый Секретарем Департамента Коммерции. На уровне отдельных зон контроль за функционированием СЭЗ осуществляет Комитет по одобрению. Каждая зона возглавляется Уполномоченным по развитию, являющимся одновременно членом Комитета по одобрению.

В соответствии с принятыми законами, СЭЗ могут создаваться как центральным правительством, так и правительствами штатов, а также по инициативе представителей бизнеса. Предложения о создании СЭЗ рассматриваются Межминистерским Комитетом, известным под названием Утверждающий Совет (Board of Approval), под председательством специального секретаря департамента коммерции и состоящего из представителей Министерства финансов (СВЕС и СВДТ), Министерства внутренних дел, Министерства обороны, соответствующих правительств штатов, комиссаров по развитию, и т. п. Когда ОЭЗ получает одобрение со стороны Утверждающего Совета и федеральное правительство объявляет о создании ОЭЗ, начинается создание предприятий в ОЭЗ. Предприятия в ОЭЗ работают в условиях специального таможенного режима и курируются отдельным таможенным отделом.

Экспортное производство в СЭЗ не подпадает под действие законов и правил, действующих на внутренней таможенной территории Индии. Предприятия, расположенные в этих зонах, рассматриваются как находящиеся вне таможенной территории страны. Им предоставляется возможность беспрепятственного импорта оборудования и сырья, необходимых для осуществления их производственной деятельности, свободная продажа и перемещение товарных потоков внутри зоны.

Предприятиям разрешается выполнять работы в таможенной зоне страны и получать товары из этой зоны. Единственным обязательным условием является экспорт 100 % произведенной ими продукции. В отдельных случаях разрешена реализация части, произведенной ими продукции на внутреннем рынке, однако такое разрешение дается только при оплате всех таможенных и дополнительных пошлин без предоставления каких-либо льгот. Движение товаров из СЭЗ в порты и обратно осуществляется без помех и ограничений.

Таблица 10 показывает эволюцию СЭЗ в Индии.

Таблица 10 Эволюция СЭЗ в Индии

	Основные моменты прогресса СЭЗ	Существующая бизнес-среда
1965	Экспортно-производственная зона (ЭПЗ) создана в Кандлу, Гуджарат	Отсутствие качественной общественной инфраструктуры
1965–2000	ЭПЗ созданы в Мумбаи, Нойда, Фалта, Кочи, Вишакхапатнам	Жесткая политика правительства Требуется несколько разрешений Ограничительная политика в отношении ПИИ
2000-2005	Введение понятия СЭЗ с одобрением новых зон. Существующие ЭПЗ преобразованы в СЭЗ	Привлекательные стимулы Единое окно оформление ППС модель для развивающихся зон
2005-2006	Рамочные для СЭЗ и утверждение процесса формализованы с Законом о СЭЗ 2005 г.	Расширение понятия ЭПЗ содействует расширению экспорта и ПИИ
2006-2009	Число официально утвержденных СЭЗ резко возросло до 578, из которых 325 нотифицированы	СЭЗ формируются в качестве предпочтительных мест для частных застройщиков (создание земельных банков), а также для многонациональных корпораций и частных компаний в качестве безопасных налоговых гаваней
2011	Начало создания промышленно-инвестиционных зоны или промышленных кластеров	Формирование производственных кластеров, которые будут способствовать компактному размещению промышленных производств и решению инфраструктурных проблем на основе энергоэффективных и природоохранных технологий.

Источник: составлено по данным сайта Министерства промышленности и коммерции Индии: <http://sezindia.nic.in/index.asp>

25 октября 2011 г. Правительство Индии одобрило Национальную промышленную политику (National Manufacturing Policy), предложенную Министерством промышленности и торговли. Основной целью Национальной промышленной политики является увеличение доли промышленности в ВВП до 25% к 2022 г. (в настоящее время около 15%) и создание 100 млн. новых рабочих мест (по прогнозам к 2020 г. численность трудоспособного населения Индии вырастет на 200 млн. человек). В рамках указанной политики в стране создаются промышленно-инвестиционные зоны (National Manufacturing Investment Zones - NIMZs) или производственные кластеры, которые будут способствовать компактному размещению промышленных производств и решению инфраструктурных проблем на основе энергоэффективных и природоохранных технологий. Всего планируется создание 7 промышленно-инвестиционных зон, в которых государство намеревается максимально упростить административные барьеры для бизнеса, особенно в области регулирования рынка труда и природоохранной деятельности. Для указанных зон государством предоставлено свыше 5 тыс. га земли. Земли таких зон принадлежат соответствующему штату, что значительно ускоряет решение правовых и инфраструктурных вопросов. В целях обеспечения реинвестирования

полученных компаниями доходов, правительственная программа предусматривает возможность освобождения компаний, работающих в NIMZs, от налоговых платежей с доходов на прирост капитала. Государством планируется также приобретение для таких кластеров новых промышленных технологий и создание специальных финансовых фондов развития. Основные площадки зон NIMZs будут размещены вдоль промышленного «коридора» Дели-Мумбаи (Delhi-Mumbai Industrial Corridor - DMIC).

Именно на протяжении этого коридора создадут 8 технопарков, обеспечат их транспортным сообщением. Всемирный банк назвал коридор Дели - Мумбаи самым крупным в мире инвестпроектом.

В конце 2014 года в Индии действовало 352 СЭЗ. Объем экспорта из СЭЗ увеличился с 81,0 млрд. долл. США в 2011-2012 финансовом году до 82,4 млрд. долл. в 2013-2014 ф.г. (Таблица 11), что составило 25,9% от общего объема экспорта в 2013-2014 ф.г. В 2011-2012 ф.г. доля экспорта из СЭЗ в общем объеме индийского экспорта составляла 24,9%.

Таблица 11 Объем экспорта из действующих СЭЗ Индии

Финансовый год	Экспорт		Рост по сравнению с предыдущим годом
	Рупий	Млрд. долларов США	
2005-2006	22840	5,08	-
2006-2007	34615	7,69	52%
2007-2008	66638	14,81	93%
2008-2009	99689	22,15	50%
2009-2010	220711	49,05	121%
2010-2011	315868	70,19	43,11%
2011-2012	364478	81,00	15,39%
2012-2013	476159	88,18	31%
2013-2014	494077	82,35	4%

Источник: сайт Министерства промышленности и коммерции Индии: <http://sezindia.nic.in/about-ep.asp>

Основными товарами, экспортируемыми из ОЭЗ, являются химикаты и фармацевтика, компьютерное и электронное оборудование, драгоценные камни и ювелирные изделия (Таблица 12).

Таблица 12 Экспорт из СЭЗ по видам деятельности (млрд. долларов США)

Сектор	2011-2012	2012-2013	2013-2014
Биотехнологии	0,29	0,36	0,23
Программное обеспечение	18,00	25,98	30,68
Электронное оборудование	4,55	3,88	2,74
Электроника	0,17	0,23	0,06
Инжиниринг	0,57	0,89	1,35
Драгоценные камни и ювелирные изделия	16,58	13,13	7,89
Продукция химической и фармацевтической промышленности	33,89	33,13	33,27
Ремесленные изделия	0,04	0,06	0,09
Изделия из пластмассы и резины	0,36	0,33	0,24

Кожа, обувь, и спортивные товары	0,11	0,17	0,28
Пищевая и сельскохозяйственная продукция	0,16	0,15	0,15
Нетрадиционная энергетика	0,07	0,04	0,11
Текстиль и одежда	0,65	0,80	0,70
Торговля и услуги	4,70	8,30	3,33
Разное	0,84	0,74	1,23
ВСЕГО	81,00	88,18	82,35
Доля экспорта из СЭЗ в общем объеме индийского экспорта (%)	24,86	29,14	25,94

Источник: Trade Policy Review of India, 28 апреля 2015: https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s313_e.pdf [7]

Льготы, предоставляемые СЭЗ, в 2014 году:

- 100% освобождение от налога на прибыль предприятий СЭЗ в течение первых пяти лет, 50% в течение следующих пяти лет, 50% от экспортной выручки в течение следующих пяти лет;
- освобождение от налога с продаж;
- освобождение от налога на услуги;
- освобождение от налога с продаж штата и других сборов (например, гербовый сбор, электротехнические службы);
- внешние коммерческие заимствования до 500 млн. долларов США в год без каких-либо ограничений по срокам погашения (через сеть уполномоченных банков);
- Единое окно оформления всех государственных процедур.

Более 75% от общего количества действующих СЭЗ расположены в 6 индийских штатах: 39 СЭЗ – в штате Андхра-Прадеш (23%), 33 – в штате Тамилнаду (19%), 22 – в штате Карнатака (13%), 20 – в штате Махараштра (12%), 18 – в штате Гуджарат (10%). (Таблица 130).

Таблица 13 Распределение индийских ОЭЗ по штатам

Штат/Союзная территория	Официально утвержденные	В принципе утвержденные	Зарегистрированные СЭЗ	Экспортные СЭЗ
Андхра-Прадеш	33	4	29	19
Чандигарх	2	0	2	2
Чхаттисгарх	2	1	1	1
Дели	2	0	0	0
Гоа	7	0	3	0
Гуджарат	31	4	27	18
Харьяна	29	3	25	6
Джаркханд	1	0	1	0
Карнатака	59	0	39	25
Керала	32	0	25	14
Мадхья-Прадеш	13	1	8	2
Махараштра	61	9	51	25

Манипура	1	0	1	0
Нагаленд	2	0	2	0
Одиша	21	1	4	2
Пондишери	1	1	0	0
Пенджаб	4	0	2	2
Раджастан	9	1	8	4
Тамил Наду	54	4	50	36
Телангана	48	0	42	25
ВСЕГО	436	32	347	199
Уттар-Прадеш	25	1	22	11
Западная Бенгалия	12	2	5	7

Источник: <http://sezindia.nic.in/writereaddata/pdf/StatewiseDistribution-SEZ.pdf>

Международный опыт оценки специальных или особых экономических зон не сводится к набору ключевых индикаторов. Очевидные результаты деятельности ОЭЗ – число занятых, инвестиции, ВРП, экспорт. Побочные эффекты – распространение технологий и квалификаций, создание положительных историй для зарубежных инвесторов, создание уникальных нишевых продуктов.

Скажем, китайский опыт построения СЭЗ (в в Шэньчжене и в других СЭЗ), говорит, в первую очередь, о том, что нельзя заранее заложить оптимальную стратегию конкретной зоны. Всегда сочетание расположения, окружающих производств или университетов, наличие рабочей силы, отношения с местными властями – все эти факторы создают неповторимую комбинацию требуемых льгот и преференций, чтобы бизнес развивался максимальными темпами.

Во многих зонах первые год-два результаты не соответствовали ожиданиям. Инвесторы не приходили, проекты не запускались.

Что выделяет китайский опыт – это гибкость, с которой управляющие зонами структуры адаптировались к требованиям бизнеса. Каждый квартал обязательно проводились собеседования с инвесторами: что их не устраивает, что можно поменять в управлении зоной. Жёстких рамок на допустимые льготы, на сроки действия льгот не ставилось.

Наоборот: если зона не развивалась, и по результатам собеседований с инвесторами выкристаллизовывалось конкретное решение, то управляющей компании в сотрудничестве с местной властью давалось два месяца на то, чтобы это решение начало работать для всех инвесторов в СЭЗ – как существующих, так и приходящих. То есть в течение квартала после последнего собеседования решение должно было заработать. Ещё через квартал проводилась оценка эффективности данного решения – если оно не

срабатывало, то искали другое. Такая гибкость и требовательность к срокам привела к тому, что, несмотря на наличие ошибок на начальных этапах, за 1-2 года сформировывалась оптимальная структура льгот и преференций.

Опыт специальных экономических зон в других странах указывает, что параметрами оценки эффективности работы зоны также являются:

- Количество заявок на статус резидента, из них – удовлетворённых.
- Количество инвестиционных проектов, предложенных к реализации в зоне, из них – утверждённых (предыдущие два пункта – это соотношение планов с реальной жизнью, показывают общее настроение по отношению к СЭЗ, есть ли «очередь на вход»).
- Средняя занятость и средние инвестиции на одного инвестора.
- Прирост инвестиций и занятости в СЭЗ по сравнению с их приростом в среднем по стране.
- Решение специфических задач, на которые были направлены СЭЗ: прирост экспорта, прирост занятости молодёжи, развитие конкретной отрасли (например, судоремонта), увеличение транспортных потоков, развитие технопарков. Характерно для более развитых стран (ЕС, Япония).
- Удовлетворённость инвесторов работой управляющей компании и органов власти.

Отметим, что «удовлетворённость инвесторов» фигурирует в параметрах оценки эффективности СЭЗ в самых разных странах – от Китая до Кении. Она может оцениваться неформально – по результатам собеседований или фокус-групп, но может оцениваться и формально – путём регулярного анкетирования. Неформальная оценка полезнее, так как при ограниченном количестве участников сразу же формулируются и основные недостатки текущей модели управления, и задачи для решения. Формальная оценка полезна при большом количестве инвесторов, для оценки стратегии развития зон в целом.

2 Обзор законодательства, регулирующего вопросы функционирования зон с особым экономическим режимом в зарубежных странах

Законодательство, регулирующее деятельность хозяйствующих субъектов в зонах с особым экономическим режимом в большинстве стран мира, включает следующее:

- таможенное регулирование экспортно-импортных операций;
- налогообложение;
- лицензирование;

- визовое оформление;
- банковскую и страховую деятельность;
- имущественные и залоговые отношения;
- трудовые и социальные отношения;
- управление зоной;
- другие вопросы, имеющие специфическое отношение к деятельности свободных экономических зон.

2.1 США

Создание и функционирование Зон внешней торговли в США регулируется Законом о зонах внешней торговли от 1934 года с новыми поправками, а также Правилами Службы таможенной и пограничной охраны США.

В каждом порту может быть создана, по крайней мере, одна ЗВТ. Однако когда порт граничит более чем с одним штатом, в каждом из штатов, с которыми он граничит, создается, по крайней мере, по одной ЗВТ. Когда два города, разделенные водой, пользуются одним портом, ЗВТ также может быть создана в каждом из таких городов или на прилегающих к ним территориях.

Преимущественное право создания ЗВТ, ведения деятельности в ЗВТ и обслуживания ЗВТ (далее – Право) в портах США или на прилегающих к ним территориям уполномочен выдавать Совет по ЗВТ. Право предоставляется по заявлению юридических лиц. В заявлении должно указываться место предполагаемого расположения ЗВТ, характеристики этого места, способы отграничения ЗВТ от таможенной территории, возможности расширения зоны и др. сведения, установленные законом.

Данное Право не может быть продано, уступлено, передано или отчуждено.

При предоставлении Права, преимущество отдается публичным компаниям. Если портовая инфраструктура принадлежит штату или муниципалитету или контролируется штатом либо муниципалитетом, Совет предоставляет Право публичной компании в таком штате, только если ее заявление на предоставление Права подтверждено законодательным актом этого штата.

Управление ЗВТ

ЗВТ функционируют под контролем специально созданного межведомственного Совета по ЗВТ. Наряду с этим в Министерстве торговли США имеется подразделение, занимающееся вопросами таких зон.

Деятельность

Лицо, которому предоставлено Право может с одобрения Совета и в соответствии с предписанными последним правилами, разрешать другим лицам, фирмам, корпорациям или ассоциациям строить такие здания и другие сооружения в ЗВТ, которые будут удовлетворять их потребностям.

Никто не может проживать в ЗВТ за исключением федеральных должностных лиц, должностных лиц штата или муниципалитета или агентов, чье проживание в ЗВТ признано необходимым Советом ЗВТ. Совет ЗВТ устанавливает правила и нормы для работников и других лиц, въезжающих и выезжающих из ЗВТ. Правила и нормы, касающиеся защиты доходов в ЗВТ принимаются Секретариатом Казначейства.

В ЗВТ разрешается использовать товары в ЗВТ для потребления в ЗВТ в процессе производства другой продукции.

Розничная торговля в ЗВТ не допускается, за исключением случаев, когда на это дано одобренное Советом ЗВТ разрешение лица, которому предоставлено Право. Лица, имеющие такое разрешение могут продавать только национальные товары или товары, привезенные в ЗВТ с таможенной территории США.

Действующим законодательством предусмотрен также ряд ограничений, в отношении некоторых видов деятельности на территории ЗВТ (производство алкогольных напитков, табачных изделий, спиртосодержащих духов, огнестрельного оружия, сахара, наручных и настенных часов, розничная торговля импортными товарами без специального разрешения).

Так, например, иностранная нефть, ввезенная в ЗВТ и полностью использованная в ней в качестве топлива для производства какой-либо продукции, не облагается налогом, поскольку она не поступит на таможенную территорию США.

Льготы и преимущества.

1. На ввезенный на территорию ЗВТ иностранный или американский товар не распространяется действие таможенного законодательства США (за исключением требований о надзоре и отчетности) до тех пор, пока этот товар не будет готов для его перемещения за пределы ЗВТ - на таможенную территорию США или на экспорт. При этом время пребывания товара в ЗВТ не ограничено.

Аналогичный порядок действует и в отношении товаров, подлежащих квотированию. Такие товары, за исключением некоторых видов текстильной продукции, во время их нахождения в ЗВТ могут, например, перерабатываться в другие товары, не подпадающие под квоты.

2. Импорт товаров из ЗВТ на территорию США осуществляется в соответствии с процедурой, позволяющей импортеру уплачивать таможенную пошлину либо на товар, поступивший в зону, либо на иностранные компоненты, использованные в процессе его переработки. Тем самым импортеру предоставляется право выбирать меньшую пошлину.

3. Таможенная служба США полностью или частично исключает стоимость американской рабочей силы, накладные расходы, стоимость услуг и прибыль из облагаемой налогом стоимости товаров, произведенных в ЗВТ с использованием любой иностранной или американской продукции

О масштабах и основных направлениях деятельности ЗВТ свидетельствуют следующие данные. В 1992 г. общая стоимость товаров, которые были завезены и переработаны в этих зонах, достигла 93,8 млрд. долл. А в конце 90-х годов общая стоимость товаров, ежегодно ввозимых в зоны, составляла 130-150 млрд. долл. Расширение хозяйственной деятельности зон внешней торговли происходит главным образом благодаря росту сборочных предприятий и производству готовой продукции на базе местных и зарубежных материалов (комплектующие, узлы для сборки агрегатов и др.). Основные пользователи зон - заводы по сборке автомобилей, на них приходится 63% всего объема выполняемых в зонах работ. Товары отечественного производства составляют 75% от общего объема завозимых товаров.

Таким образом, ЗВТ, глубоко интегрированные в экономику страны, вносят заметный вклад в ее социально-экономическое развитие. Это осуществляется прежде всего через стимулирование национальных компаний с помощью ряда преференций производить в самих США различные виды готовой продукции, более конкурентоспособной, по сравнению с иностранной, продаваемой на американском рынке. Деятельность зон внешней торговли также благотворно влияет на инвестиционный климат в стране, противодействуя тенденции сокращения рабочих мест и способствуя росту внешней торговли. Через зоны внешней торговли проходит 2% импорта и около 1,5% экспорта страны. Возрастает роль этих зон и в обеспечении потребностей внутреннего рынка.

2.2 Китай

В КНР для привлечения иностранных инвестиций существует система стимулов, применяемая в СЭЗ:

- уменьшение ставок таможенных пошлин или отсутствие таковых;
- отсутствие импортных квот;

- либерализация или отсутствие валютного контроля;
- неограниченная репатриация прибыли;
- снижение ограничений на иностранную собственность;
- снижение бюрократических барьеров;
- развитая инфраструктура;
- упрощение административных правил с относительной независимостью местных плановых органов;
- прямой доступ к плановым структурам провинциального и центрального уровня;
- «налоговые каникулы». В отношении предприятий-резидентов СЭЗ применяются льготная ставка налога на прибыль и 5-летние «налоговые каникулы» с полным или частичным освобождением от уплаты данного налога (первые 2 года – налог не взимается, следующие 3 года – 50% от действующей ставки). До 2008 г. льготная ставка налога на прибыль составляла 15% (на других китайских предприятиях вне льготных зон - 33%). В соответствии с Уведомлением № 39 Госсовета КНР «О переходной политике предоставления льгот в отношении налога на прибыль предприятий» от 26 декабря 2007 г. для предприятий-резидентов СЭЗ с 1 января 2008 г. введен 5-летний переходный период на новые ставки указанного налога: в 2008 г. – 18%, 2009 г. – 20%, 2010 г. – 22%, 2011 г. – 24%, 2012 г. – 25%. Данное правило распространяется только на резидентов, которые были зарегистрированы в СЭЗ до 15 марта 2007 г. и ранее пользовались льготной ставкой налога в размере 15%. В отношении «новых» резидентов СЭЗ, зарегистрированных после 15 марта 2007 г., с 1 января 2008 г. действует единая для всех предприятий КНР новая ставка налога на прибыль в размере 25%;
- налоговая скидка до 0% на производственные материалы;
- самостоятельность при приеме на работу и увольнении работников;
- повышенные нормативы на амортизационные отчисления;
- согласованные ограничения доступа на китайский внутренний рынок для товаров, производимых в зоне;
- предоставление вида на жительство, разрешения на работу и налоговых льгот для иностранцев, работающих в зоне.

Каждая из шести СЭЗ была создана на основе соответствующего акта Правительства КНР, конкретные вопросы их деятельности регулируются специальными правилами и положениями, принимаемыми на уровне местных властей с правами провинциального уровня.

Иностранный инвестор, намеревающийся инвестировать в ту или иную СЭЗ, должен следовать положениям «Каталога отраслей – руководства для иностранных инвестиций» на предмет соответствия предлагаемого им проекта действующему в СЭЗ законодательству. На сайтах администраций СЭЗ опубликована подробная информация о разрешенных формах иностранного присутствия в зонах, процедурах учреждения компаний с иностранным капиталом, требуемых для регистрации документах, режиме налогообложения, таможенном, экспортно-импортном режимах и др.

Важно отметить, что система стимулов для иностранных инвесторов действует не только в пределах указанных СЭЗ. Следует также иметь в виду, что в крупных и средних городах Китая с середины 80-х годов были созданы 54 зоны технико-экономического развития государственного уровня, 15 зон свободной торговли и 14 зон приграничного экономического сотрудничества государственного уровня, в которых местным законодательством предусмотрены соответствующие налоговые и административные преференции в отношении иностранных инвесторов.

Практика функционирования китайских СЭЗ и других районов со льготным инвестиционным климатом продемонстрировала несомненные успехи. К числу достижений СЭЗ в Китае как китайские, так и зарубежные специалисты относят высокие, устойчивые темпы экономического роста, большие объемы привлеченных в зоны иностранных инвестиций, значительное повышение производительности труда и, наконец, существенный рост уровня жизни населения.

СЭЗ в КНР (помимо общих с другими странами целей спецзон) в целом являются экспериментом по использованию рыночных отношений в условиях преобладания государственной собственности. Переход «всех разом» к рыночному хозяйству признан в Китае неприемлемым, чреватым серьезными потрясениями для народа и экономики в целом.

Специфика китайского опыта регулирования СЭЗ заключается в том, что СЭЗ для современного Китая — это нечто большее, чем специальные районы по стимулированию иностранного и отечественного предпринимательства, привлечению инвестиций, ускоренному развитию тех или иных отраслей и др.

Согласно льготному режиму, действующему на территории СЭЗ, администрации зон в лице Управляющих комитетов пользуются правами провинциальных правительств в области регулирования местной экономики и разработки соответствующей нормативно-правовой базы. В частности, они самостоятельны в вопросах заимствования средств на мировом и внутреннем кредитных рынках, размещения за рубежом облигаций в рамках

лимитов, предоставляемых центральным правительством. При этом они отвечают за свои обязательства собственными средствами.

Установленный лимит иностранных инвестиций в объекты, самостоятельно утверждаемые СЭЗ, в настоящее время составляет 50 млн. долл. (ранее – 30 млн. долл.). Инвестиции иностранного резидента должны составлять не менее 25% уставного капитала в создаваемом предприятии.

В отношении предприятий-резидентов СЭЗ применяются льготная ставка налога на прибыль и 5-летние «налоговые каникулы» с полным или частичным освобождением от уплаты данного налога (первые 2 года – налог не взимается, последующие 3 года – 50% от действующей ставки). До 2008 г. льготная ставка налога на прибыль составляла 15% (на других китайских предприятиях вне льготных зон - 33%).

В соответствии с Уведомлением № 39 Госсовета КНР «О переходной политике предоставления льгот в отношении налога на прибыль предприятий» от 26 декабря 2007 г. для предприятий-резидентов СЭЗ с 1 января 2008 г. был установлен 5-летний переходный период на новые ставки указанного налога: в 2008 г. – 18%, 2009 г. – 20%, 2010 г. – 22%, 2011 г. – 24%, 2012 г. – 25%.

Данное правило распространялось только на резидентов, которые были зарегистрированы до 15 марта 2007 г. и ранее пользовались льготной ставкой налога в размере 15%. В отношении «новых» резидентов, зарегистрированных после 15 марта 2007 г., с 1 января 2008 г. была введена единая для всех предприятий КНР ставка налога на прибыль в размере 25%. Для резидентов, которые ранее пользовались льготной ставкой налога на прибыль в размере 24% (резиденты зон приграничного сотрудничества, «открытых» приморских городов), ставка указанного налога с 2008 г. была увеличена до 25%.

В отношении резидентов СЭЗ, занятых в сферах торговли, переработки, ремонта, а также в импортно-экспортных операциях, действует ставка НДС в 17%, как и на всей территории КНР. При этом НДС и таможенные платежи не взимаются при импорте производственного оборудования и материалов, ввозимых иностранным резидентом в счет своей доли в предприятии.

Налог на хозяйственную деятельность, потребительский налог (акциз), личный подоходный налог и другие виды налогов, существующие в КНР, в СЭЗ уплачивается по тем же ставкам, что и на остальной территории страны.

По решению местных администраций экспортно-ориентированным или высокотехнологичным предприятиям могут также предоставляться льготы неналогового

характера, например, в виде сокращения или полного освобождения от платежей за использование земли, воды, электричества, газа, интернета, аренду помещений и др.

Максимальные сроки аренды земельных участков для резидентов СЭЗ составляют:

- для строительства жилья - 70 лет;
- для промышленного использования, строительства объектов науки, здравоохранения, образования, культуры, спорта - 50 лет;
- для объектов торговли, туризма, развлечений - 40 лет;
- для комплексного использования - 50 лет.

Право аренды предоставляется после уплаты рыночной стоимости участка, налог за аренду земли не взимается. По истечении срока контракт аренды может продлеваться на ежегодной основе за дополнительную плату.

Резиденты СЭЗ имеют право приобретать недвижимость в собственность. Налог на недвижимость оплачивается в размере 1,2% от ее стоимости, при аренде – 12% от стоимости аренды.

При реализации продукции на китайском рынке резиденты СЭЗ, в том числе предприятия с иностранным капиталом, могут действовать самостоятельно или через посреднические государственные компании. Устанавливая цены на свою продукцию, резиденты СЭЗ обязаны учитывать рекомендации местных ведомств, контролирующих цены. Цены на продукцию должны соответствовать ценам на аналогичные товары других предприятий КНР.

Основным документом, в соответствии с которым в КНР регулируется осуществление иностранных инвестиций является «Перечень отраслей для размещения иностранных инвестиций». В соответствии с данным документом все отрасли и направления деятельности КНР разделены на четыре категории: поощряемые для иностранных инвестиций, разрешенные для иностранных инвестиций, ограниченные для иностранных инвестиций и запрещенные для иностранных инвестиций. Перечень включает три раздела, в которых перечислены поощряемые, ограничиваемые и запрещенные отрасли. Все отрасли и направления деятельности, которые не указаны в Перечне, считаются разрешенными для иностранных инвестиций.

«Перечень отраслей для размещения иностранных инвестиций» был впервые принят в 1992 г.; в дальнейшем в нормативно-правовой акт несколько раз вносились

изменения. В настоящее время действует Перечень отраслей для размещения иностранных инвестиций в редакции 2011 г. (применяется с 30 января 2012 г.).

«Перечень отраслей для размещения иностранных инвестиций» не применяется в Шанхайской зоне свободной торговли, где действует отдельный закрытый перечень специальных ограничений для иностранных инвестиций.

В настоящее время в КНР все виды деятельности разделены на поощряемые, разрешенные, ограничиваемые и запрещенные для иностранных инвесторов. Список поощряемых, ограничиваемых и запрещенных видов деятельности определен «Перечнем отраслей для размещения иностранных инвестиций» (в редакции 2011 г.). Все виды деятельности, которые не указаны в данном документе, отнесены к разрешенным видам деятельности.

Проверка на соответствие требованиям создаваемых предприятий с иностранным капиталом (предприятий с 100% иностранным капиталом, совместных паевых предприятий и совместных кооперационных предприятий) проводится в ходе прохождения разрешительной процедуры в органах Министерства коммерции КНР и других ведомств Государственного совета КНР. Данная процедура предусмотрена тремя специальными законами о предприятиях с иностранным капиталом (Законом КНР «О предприятиях иностранного капитала», Законом КНР «О совместных паевых предприятиях китайского и иностранного капитала» и Законом КНР «О совместных контрактных предприятиях китайского и иностранного капитала»).

В Шанхайской зоне свободной торговли прохождение разрешительной процедуры для предприятий с иностранным капиталом заменено на уведомление комитета по управлению зоной свободной торговли. При этом на территории зоны свободной торговли будет применяться другой перечень ограничений на допуск иностранных инвестиций, имеющий ряд отличий от «Перечня отраслей для размещения иностранных инвестиций».

Ограничения на допуск иностранных инвестиций

29 сентября 2013 г. опубликованы «Специальные меры по допуску иностранных инвестиций в Китайской (Шанхай) экспериментальной зоне свободной торговли (закрытый перечень)» (далее – Перечень специальных мер). Данный документ содержит исчерпывающий перечень ограничительных мер в отношении предприятий с иностранным капиталом, применяемых в Шанхайской зоне свободной торговли.

В соответствии с пояснением к Перечню специальных мер данный документ представляет собой исчерпывающий перечень мер, которые применяются в Шанхайской зоне свободной торговле к предприятиям с иностранным капиталом и отличаются от

правил, действующих в отношении предприятий с национальным капиталом. Если предприятие с иностранным капиталом планирует заниматься деятельностью, для которой не введены специальные меры, при создании данного предприятия прохождение разрешительной процедуры заменяется уведомлением комитета по управлению зоной свободной торговли. В противном случае необходимость получения разрешения в органах Министерства коммерции КНР и других ведомств Госсовета КНР сохраняется.

Кроме того, в Шанхайской зоне свободной торговли ограничивается или запрещается деятельность в отраслях, запрещенных международными договорами КНР и государствами происхождения иностранных инвестиций, а также деятельность, причиняющая вред государственной и общественной безопасности и публичным интересам КНР.

Закрытый Перечень специальных мер не отменяет правила проведения проверки на безопасность слияний и поглощений с участием иностранных инвесторов, проверок при осуществлении экономической концентрации, осуществлении стратегических инвестиций в китайские публичные компании. Специальные меры распространяются на компании из САР Гонконг, САР Макао и Тайваня, если Соглашением между КНР и САР Гонконг о тесном экономическом партнерстве, Соглашением между КНР и САР Макао о тесном экономическом партнерстве или Рамочным соглашением об экономическом сотрудничестве между берегами Тайваньского пролива и приложениями к этим договорам не предусмотрены сниженные требования или не предоставлен национальный режим.

2.3 Бразилия

ЗСТ Табатинга в Амазонии была создана на основании Закона № 7965 от 22 декабря 1989 года, и начал свою деятельность в середине 1990-х годов. Ее основной деятельностью является ввоз иностранных и отечественных товаров, которые используются в этом районе.

ЗСТ Макапа / Сантана была создана на основании Закона № 8387 от 30 декабря 1991 года, и регулируется Указом № 517 от 8 мая 1992 года; она начал функционировать в 1993 году и ее основные виды деятельности операции импорта / экспорта. ЗСТ Гуажара-Мирин расположена в Рондонии, рядом с границей с Боливией, была создана на основании Закона № 8210 от 19 июля 1991 года и регулируется Указом № 843 от 23 июня 1993 года; она начала работать в мае 1994 года. ЗСТ Бразилея в Акко была создана на основании Закона № 8857 от 8 марта 1994 года и регулируется Указом № 1357 от 30 июня 1994 года. ЗСТ Боа Виста, расположенная в штате Рорайма была создана на основании Закона № 11732 30 июня 2008 года и регулируется указом № 6614 от 23 октября 2008

года. ЗСТ Бонфим в Рорайма и ЗСТ Крузейро-ду-Сул в Акко хотя созданы, еще не начали работу.

Решение о создании свободной экономической зоны "Манаус" было принято Национальным конгрессом Бразилии в качестве экономической альтернативы развития и интеграции района Внутренней Амазонии в экономику всей страны. Закон от 6 июня 1957 г. N 3173 о создании СЭЗ "Манаус" предусматривал выполнение Программы регионального развития, направленной на экономическое возрождение региона. Фактически СЭЗ "Манаус" была создана через 10 лет Декретом от 28 февраля 1967 г. N 288/67, в котором, в частности, отмечается, что СЭЗ "Манаус" представляет собой зону свободной торговли и специальных налоговых льгот сроком на 30 лет.

Статьей 40 Акта временных конституционных постановлений действующей Конституции Бразилии от 5 октября 1988 г. налоговые льготы были продлены до 5 октября 2013 г., а единственным параграфом этого Акта определено, что только федеральные законы могут устанавливать или заменять критерии, согласно которым утверждается или нет реализация различных проектов в СЭЗ "Манаус".

С принятием Закона от 30 декабря 1991 г. N 8.587 в СЭЗ был образован режим свободной зоны; устранены глобальные годовые ограничения импорта, образован Международный торговый порт СЭЗ "Манаус".

Создавая экономические условия для стимулирования развития региона, правительство намеревалось, обеспечив соответствующие экономические условия для развития с учетом местных факторов и большого расстояния от центров потребления продукции, превратить Манаус в промышленный, коммерческий и сельскохозяйственный центр.

ZFM находится под руководством Главного управления Зоны свободной торговли Манаус (Superintendence for the Manaus Free Trade Zone, SUFRAMA), автономного учреждения, созданного в 1967 году. SUFRAMA также управляет и другими зонами свободной торговли Бразилии.

Компаниям, работающим в ZFM предоставляются налоговые льготы как федеральными, так и государственными органами власти. Компании, расположенные в зоне свободной торговли Манауса, могут извлечь выгоду из освобождения от IPI (налог на промышленную продукцию), PIS (взносы на программу социальной интеграции) и COFINS (взнос на финансирование социального обеспечения) для товаров, которые будут потребляться и/или производиться в пределах этой зоны. Также компании освобождаются от уплаты налога на ввоз импортных товаров, предназначенных для потребления внутри

свободной зоны; от уплаты налога на экспорт; для них снижается ставка налога на импортные товары, используемые для производства промышленных товаров в СЭЗ с последующей их реализацией в других районах страны.

Помимо федеральных налоговых льгот, предприятиям, функционирующим в СЭЗ «Манаус», предоставляются также налоговые льготы штатом Амазонас и муниципалитетом г. Манауса. Например, в декабре 2012 г. Секретариат Министерства финансов штата Амазонас продлил еще на один год отказ от взимания налога на оборот товаров и услуг (ICMS) за электроэнергию, потребляемую предприятиями, выпускающими мототехнику в СЭЗ «Манаус», поскольку в данном секторе наблюдаются кризисные явления.

Одним из основных требований, предъявляемых при получении этих льгот является соблюдение критериев Основного производственного процесса (Basic Productive Process (PPV)). Компании должны согласовывать с советом администрации SUFRAMA производственные операции для конкретных продуктов, а также представлять подробное описание различных этапов сборки, подготовки и обработки исходных ресурсов, используемых при производстве выпускаемой продукции.

В соответствии с законом № 288/67 налоговые льготы не предоставляются на следующие продукты: (а) оружие и боеприпасы; (б) табак и продукты его переработки; (с) алкогольные напитки; (d) легковые автомобили; и (е) парфюмерные или косметические товары (за исключением позиций 3303 3307 МЕРКОСУР СЕТ), предназначенные для внутреннего потребления в ZFM или сделанные из сырья региональной фауны и флоры.

Также необходимо соблюдать ряд экологических и социальных требований. При импорте в ZFM требуется получение лицензий, выдаваемых уполномоченными как в SECEX и SUFRAMA. Сокращение налогов на импорт может быть также предоставлено в зависимости от количества занятой на производстве местной рабочей силы и оборудования. Налоговые льготы по ICMS также могут предоставляться на импорт сырья, промежуточных и вторичных товаров, которые будут использоваться в производстве в пределах Zona Franca de Manaus, как компенсация при продаже товаров, от 55% до 100% ICMS. Льготы в рамках программы ZFM будут действовать до 2023 года в соответствии с конституционной поправкой № 42 от 19 декабря 2003 года.

Федеральные налоговые стимулы включают в себя: (I) освобождение от импортных пошлин на товары, которые будут использоваться или потребляться в ZFM, в том числе капитальные товары и сырье, а также товары, перечисленные в Межведомственном постановлении № 300 от 20 декабря 1996 года, предназначенные для потребления в

западной Амазонии; (II) снижение на 88% импортных пошлин, применяемых на сырье, полуфабрикаты и упаковочные материалы, которые используются в производстве промышленных товаров в ZFM и должны быть проданы на территории остальной Бразилии; (III) снижение импортных пошлин на материалы, используемые в изготовлении информационных товаров и транспортных средств, с процентом снижения в зависимости от доли отечественных ресурсов и рабочей силы в общем объеме производства (коэффициент снижения увеличивается на 5% для автотранспорта); (IV) освобождение IPI для товаров, произведенных в ZFM, используемых для импорта или потребляемых в зоне, и на товары, перечисленные в Межведомственного постановлением № 300/96, предназначенного для потребления в западной Амазонии; (V) IPI исключение для отечественных товаров вошли в ZFM или других областей западной Амазонии, для товаров, произведенных с региональными сельскохозяйственного сырья, во всех районах западной Амазонии; (VI) IPI кредитов, когда это применимо; (VII) освобождение экспортно-налог на товары, производимые в ZFM, когда это применимо; (VIII) освобождение от ПиС / PASEP и COFINS взносов на операции в ZFM; и (IX) уменьшение 75% налога на прибыль до 2013.

2.4 Индия

СЭЗ в Индии создаются и функционируют в соответствии с Законом о специальных экономических зонах (SEZ Act, 2005) и Правилами создания и функционирования СЭЗ (SEZ Rules, 2006), являющиеся основополагающими документами регулирования их деятельности. В июле 2010 г. правительство Индии утвердило новую редакцию указанных Правил.

Наряду с данными документами, деятельность СЭЗ в Индии регулируется постановлениями специального комитета (Empowered Group of Ministries), возглавляемого Министром иностранных дел. В него также входят министры финансов, промышленности и торговли, связи и информационных технологий и заместитель председателя Плановой комиссии Правительства Индии. Данный комитет вносит законодательные инициативы в Правительство страны по корректировке нормативных актов, регулирующих деятельность СЭЗ.

Определенные аспекты деятельности СЭЗ регулируются положениями Внешнеторговой политики, Закона о таможене, Закона о налоге на прибыль и рядом других законодательных актов.

Согласно существующему законодательству СЭЗ [8] могут создаваться как центральным правительством, так и правительствами штатов, а также по инициативе представителей бизнеса с одобрения Совета. На территории штатов могут создаваться государственные, частные и частно-государственные предприятия. Разрешено 100%-е участие иностранного капитала в режиме «автоматическое одобрение», при котором не требуется одобрения индийских властей.

Управление и контроль за деятельностью СЭЗ осуществляется на трех уровнях. Высшим органом системы управления на правительственном уровне является Совет (Board of Approval - BoA), возглавляемый руководителем Департамента торговли Минторгпрома Индии. Следующий уровень – Комиссары зонального развития (Zonal Development Commissioners – ZDCs). На уровне отдельных зон контроль над функционированием СЭЗ осуществляет Комиссар по развитию (Development Commissioner). Третий уровень – Комитет по одобрению производств (Unit Approval Committee).

Индийские СЭЗ делятся на многопрофильные, специализированные, складские зоны и зоны свободной торговли, зоны в морских портах и аэропортах. В зависимости от этого существуют ограничения на минимальную производственную площадь, минимальный размер инвестиций в СЭЗ, размещение непрофильных объектов инфраструктуры и т.д. Отдельно оговорены требования для СЭЗ, специализирующихся в области информационных технологий, биотехнологий, обработки драгоценных камней и производства ювелирных изделий, а также для СЭЗ, расположенных в экономически отсталых районах страны и в союзных территориях (административные образования Индии, имеющие значительно меньшую площадь, чем штаты).

В соответствии с Приложением 2 к Правилам создания и функционирования СЭЗ, установлено, что СЭЗ, специализирующиеся в области информационных технологий, в штате Андхра Прадеш и г. Дели ограничены минимальным лимитом площади 6 га, в штате Карнатака – 4 га, Харьяна – 3 га, Керала – 9 га. Для СЭЗ по фармацевтике и биотехнологиям в штате Махараштра установлен минимум в размере 21 гектар и т.п.

Распоряжением Правительства Индии от 12 августа 2013 г. были снижены некоторые обязательные критерии по размерам земельных участков для размещения СЭЗ. Так, для многопрофильных СЭЗ установлен лимит площади от 500 до 5000 га, при этом в штатах Гоа, Сикким, Нагаленд, Ассам, Трипура, Манипур и ряде других нижний лимит начинается от 100 га. Не менее 50 % указанной территории должно было быть использовано для размещения производственной зоны.

Для специализированных СЭЗ, а также портов и аэропортов обязательные минимальные размеры территории снижены до 50 га, а для СЭЗ по выпуску электроники и программного обеспечения - до 10 га, при этом для размещения производственной зоны должно быть отведено не менее 10 тыс. кв. метров. Для СЭЗ по развитию информационных технологий и услуг отменены обязательные требования по минимальным лимитам общей площади зоны, но для производственных зон этих СЭЗ установлены ограничения в зависимости от категории городов, на территории которых они расположены: категория «А» - 100 тыс. кв. м., «Б» - 50 тыс. кв. м. и «С» - 25 тыс. кв. м. Для СЭЗ по биотехнологиям, неатомной энергетике, переработке сельхозпродукции общая площадь должна составлять не менее 10 га с минимальной застройкой 40 тыс. кв. м., а для ювелирных изделий и обработки драгоценных камней – не менее 50 тыс. кв. м. Распоряжением Правительства Индии от 2 января 2015 года были внесены уточнения, обязывающие размещать внутри СЭЗ здания на площади не более 25% от непромышленной зоны, открытая территория для перемещения транспорта и грузов – 45%, а оставшуюся часть может занимать социальная инфраструктура (школы, колледжи, банки, социальные культурные центры и т.п.) [9].

Обязательного минимального лимита инвестиций в СЭЗ законодательством Индии не предусмотрено. Вместе с тем, распоряжениями Минторгпрома Индии в лице Генерального директората по внешней торговле или Департамента торговли периодически устанавливаются отдельные рекомендательные требования в отношении минимального размера инвестиций с СЭЗ или собственного капитала компании-учредителя. Так, в многопрофильных СЭЗ (Multi Product SEZ) минимальный объем инвестиций был рекомендован в размере 160 млн. долл. США, либо собственный капитал компании-учредителя – 40 млн. долл. США. В специализированной СЭЗ (Sector Specific SEZ) – соответственно 40 и 8 млн. долл. США. При этом к собственному капиталу предприятий-инвесторов относится суммарный капитал головной компании и всех ее дочерних (холдинговых) компаний. В зависимости от обстоятельств и репутации инвестора Совет (Board of Approval) имеет право не принимать во внимание рекомендованные ограничения и допускать для работы в СЭЗ инвесторов без учета ограничения размера инвестиций или собственного капитала компании-учредителя.

Закон о специальных экономических зонах (Special Economic Zones Act 2005) и Правила организации СЭЗ 2006 (SEZ Rules 2006) предусматривают, в частности, следующее [5]:

- принцип «одного окна» для организации СЭЗ, открытия в них предприятий, взаимодействия с правительственными чиновниками;

- периметр зоны должен иметь соответствующую систему контроля за перемещениями товара, отвечающую требованиям таможенного законодательства;
 - в СЭЗ должны соблюдаться местные нормативные акты в отношении производственной деятельности, охраны труда и окружающей среды;
 - на территории зоны могут размещаться только предприятия, работающие по схеме СЭЗ;
 - предприятиям не требуется лицензия на осуществление импорта;
 - беспошлинный импорт средств производства, материалов, запасных частей, расходных материалов и т.д.;
 - беспошлинный ввоз с таможенной территории Индии продукции, предназначенной для развития интегрированной инфраструктуры экспорта и создания производственных мощностей (средств производства, сырья, расходных материалов, запасных частей и т.д.);
 - освобождение от налога на прибыль сроком на 5 лет с момента декларирования прибыли, далее еще на 5 лет в размере 50% (в отдельных случаях возможно продление срока взимания налога на прибыль в размере 50 % еще на следующие 5 лет);
 - разрешаются производство, оказание услуг, переработка, сборка, ремонт, вторичная переработка, упаковка и т.д.;
 - разрешаются продажи на внутренний рынок при полной уплате таможенных пошлин в соответствии с действующим для внутренней таможенной зоны законодательством;
- срок возврата экспортной выручки увеличен до 365 дней против установленных 180 дней для обычных экспортеров;
- разрешено держать на валютных счетах до 100 % экспортной выручки;
 - упрощенный режим таможенных проверок экспорта и импорта;
 - беспрепятственный возврат импортированных товаров, признанных дефектными;
 - выдача ссуд в объеме до 100% стоимости основных фондов, хранение валютных средств на банковских счетах (без их конвертации в местную валюту);
 - полная свобода по заключению субконтрактов (подрядов);
 - производители наделены правом самостоятельной сертификации товаров;
 - в СЭЗ разрешено открытие зарубежных отделений индийских банков, для которых Резервным банком Индии установлены льготные нормативы деятельности, что

облегчает доступ к зарубежным финансовым ресурсам компаниям, расположенным в СЭЗ;

- компаниям, расположенным в СЭЗ, разрешены внешние коммерческие заимствования на срок до 3-х лет на условиях, определенных Резервным банком Индии;

для поощрения создания капиталоемких производств в СЭЗ срок амортизации основных средств производства, завезенных из-за рубежа, увеличен с 5 до 8 лет;

разрешены внешние коммерческие заимствования до 500 млн. долларов США в год без каких-либо ограничений по срокам погашения (через сеть уполномоченных банков).

- компаниям, расположенным в СЭЗ, разрешены срочные товарные сделки на определенных условиях;

- поставки товаров и услуг из внутренней таможенной территории страны в СЭЗ рассматриваются как экспортные.

Таким образом, предприятия – резиденты СЭЗ освобождены от уплаты налога с продаж, налога на услуги, налогов и сборов, взимаемых правительством соответствующих штатов. До 2011/12 финансового года резиденты СЭЗ были также освобождены от уплаты минимального альтернативного налога на балансовую прибыль и налога на дивиденды.

Закон дает инвестору возможность установления свободной торговли и предоставляет складовые зоны для создания торговой инфраструктуры мирового уровня для облегчения импорта и экспорта товаров. Цель всей этой деятельности – превратить Индию в международный центр торговли. Закон предусматривает государственное и частное участие в развитии инфраструктуры. Закон также предусматривает установление зарубежных банковских и международных финансовых услуг.

Есть и другие выгодные предложения для инвестора в Законе. Он предусматривает быстрый и единый механизм получения разрешения. Раньше, получения разрешения для открытия предприятия в Индии занимало как минимум от пяти до шести месяцев. Теперь инвестор может ожидать разрешение через семь дней если все бумаги в порядке.

Еще одна важная черта Закона – он предусматривает всеобъемлющую политику СЭЗ, что удовлетворяет требования всех заинтересованных лиц СЭЗа, а именно разработчика и оператора, а также поставщика, находящегося вне зоны и в то же время арендатора.

В 2012 г. Правительство Индии отменило для резидентов СЭЗ освобождение от уплаты минимального альтернативного налога и налога на распределение дивидендов (составляющие 20% от балансовой прибыли и суммы дивидендов соответственно). Это

привело к тому, что привлекательность индийских СЭЗ для инвесторов снизилась. В результате количество СЭЗ с 2013 г. имеет тенденцию к сокращению.

Так, если на 1 июля 2013 г. формальное одобрение было у 564 СЭЗ, то на 1 января 2015 г. оно имелось всего у 491 СЭЗ, из которых 33 СЭЗ были одобрены в принципе. Более чем у 70 СЭЗ формальное одобрение было аннулировано.

Правительство Индии обеспокоено снижением числа СЭЗ и в настоящее время прорабатывает комплекс мер по возрождению их привлекательности для инвесторов.

Выводы и предложения

Российские особые экономические зоны стали развиваться с 2005 года. Однако сегодня многие указывают, что они не в полной мере оправдывают надежды. Им не удалось выйти на те уровни привлечения инвестиций, которые планировались. Сегодня жизнь требует совершенствования нормативно-правовой основы ОЭЗ, а также пересмотра других механизмов, от которых зависит эффективность работы инвесторов.

Законодательную основу особых экономических зон — достаточно прозрачную — должно составлять законодательство федерального уровня, обеспечивая защиту резидентов ОЭЗ (фирм и компаний, зарегистрированных в этих зонах) от внезапных резких изменений регионального законодательства. Из-за отсутствия в 1990-е годы надежной и устойчивой законодательной базы только несколько крупных компаний решились начать свою деятельность в ОЭЗ: бизнес опасался закрытия зон, что в действительности и произошло.

Одной из ключевых задач, ставившихся при создании особых экономических зон в России, являлось формирование более привлекательных условий для иностранных инвесторов.

В настоящее время ОАО «ОЭЗ» ведет довольно активную работу по привлечению зарубежных инвесторов. ОАО «ОЭЗ» демонстрирует информационную открытость, участвует во множестве маркетинговых мероприятий, издает специализированные материалы, целенаправленно анализирует лучший зарубежный опыт, взаимодействует с целым рядом бизнес-ассоциаций, инициирует прямые переговорные процессы с потенциальными резидентами и т.д. Однако результаты этой деятельности весьма умерены.

Дело в том, что привлечению иностранных инвестиций в отечественные особые экономические зоны препятствует ряд объективных факторов.

Режим особых экономических зон предлагает инвесторам таможенные преимущества, налоговые льготы, другие привилегии, что обеспечивает резидентам зон ряд конкурентных преимуществ. Так, по данным российского Министерства экономического развития, существующая в ОЭЗ система налогообложения обеспечивает фирмам-резидентам получение 20-30-процентной финансовой выгоды.

Однако даже при условии существования действительно полноценного зонального льготного режима наличие одних только этих налоговых льгот еще отнюдь не гарантирует заинтересованности иностранных компаний в осуществлении инвестиций в России.

При этом по мировым меркам российские ОЭЗ обладают относительно малыми налоговыми льготами, поэтому не очень привлекательны для глобальных инвесторов. Фактически, государство снижает только региональные и местные налоги. Поэтому представляется необходимым расширить льготные механизмы за счет федеральной части налогов и сборов.

Основными услугами ОЭЗ резидентам является строительство базовых элементов инфраструктуры, предоставление им пакета налоговых льгот, выгодных условий выкупа земли, а также особого таможенного режима. Налоговый пакет включает льготы по налогу на прибыль, землю, имущество, транспортный налог. Резидентам технико-внедренческих зон предоставляются также льготы по социальному налогу. При выкупе земли резидентам предоставляется скидка до 50% от кадастровой стоимости.

В основу деятельности особых экономических зон положен принцип «одного окна», призванный минимизировать фирмам-инвесторам затраты, связанные с бюрократическими процедурами. И хотя политика администрации зоны действительно может иметь для иностранного инвестора существенное значение, не следует забывать о том, что оказание административных услуг — это потенциальная сфера бюрократических задержек и коррупционной практики.

Кроме того, имеются и чисто технические сложности, препятствующие приходу инвесторов в российские ОЭЗ. Например, процесс получения статуса резидента ОЭЗ обычно занимает несколько месяцев, так как необходимо провести предварительные переговоры, проработать проект согласно официальным требованиям, получить согласования от профильных ведомств и соответствующих региональных властей.

При этом форма бизнес-плана для потенциальных резидентов каждого типа ОЭЗ жестко утверждена соответствующими приказами Минэкономразвития России, поэтому здесь не может быть вольных трактовок, допустимых для обычных проектов.

Также нормативными актами закрепляется необходимость согласовать проект с Минэкономразвития Российской Федерации. В бизнес-планах для потенциальных резидентов особых экономических зон необходимо значительное внимание уделить оценке социально-экономических эффектов от реализации проекта (новые рабочие места, поступления в бюджет, мультипликативные эффекты и т.д.). Такие требования не только представляются избыточными для малого и среднего бизнеса, но и не всегда понятны иностранным компаниям.

Существуют и неформальные ограничения на вхождение зарубежных инвесторов в российские ОЭЗ. Например, китайскому автопроизводителю Great Wall Motors так и не дали разрешение на создание предприятия в промышленно-производственной зоне Алабуга (Татарстан), несмотря на соответствие бизнес-плана всем формальным требованиям и поддержку республиканского руководства.

Россия располагает многочисленными высокообразованными и имеющими хорошую профессиональную подготовку трудовыми ресурсами, которые к тому же являются гораздо более дешевыми по сравнению с западными специалистами. Тем не менее, необходимые условия для исследовательской работы, созданные в развитых странах Запада, позволяют последним сохранять лидирующие позиции в области инновационной деятельности. Кроме того, в вопросе подготовки квалифицированных специалистов, не претендующих на высокую оплату труда, Россию существенно опережает ряд «азиатских тигров» (в частности, Китай и Индия). Наконец, научный потенциал России серьезно ослабляет «утечка мозгов» в страны Запада, и вряд ли ОЭЗы способны воспрепятствовать оттоку интеллекта из страны как в ближайшей, так и в среднесрочной перспективе.

Туристско-рекреационные зоны расположены в районах с исключительно красивой природой. Однако из-за удаленности Байкальского региона и Алтая российские туристы пока предпочитают такие более привычные места отдыха, как побережье Черного и Азовского морей, озера Карелии и т.д.

Естественному росту ОЭЗ также препятствуют инфраструктурные проблемы. Особенно это касается туристско-рекреационных и портовых зон, частные инвестиции в которые пока измеряются чрезвычайно скромными цифрами.

Кроме того, среди причин, из-за которых развитие ОЭЗ в России пока не носит всеобщего характера, – многочисленные проволочки, вызванные сложностями с решением земельных вопросов.

Иными словами, хотя зональный режим и означает снижение инвестиционного барьера для иностранных инвесторов, одних только этих преимуществ ОЭЗ еще недостаточно для привлечения в Россию инвестиций иностранных фирм.

Вместе с тем структуры, аналогичные российским ОЭЗ, действуют во многих странах, в том числе в Китае, Индии, Турции, Израиле и Казахстане, где развитие зон идет более динамично.

Российские ОЭЗ сегодня сильно зависимы от действий местных администраций, при том что уровень контроля за деятельностью инвесторов довольно низок.

Развитие ОЭЗ в зарубежных странах осуществлялось постепенно, проходя от более простых стадий к более сложным. Например, ОЭЗ на Филиппинах прошли путь от производства низкокачественной продукции, требующего низкоквалифицированной рабочей силы (игрушек и одежды), до производства более сложных трудо- и интеллектоемких продуктов (металла, электроники, продуктов химического производства, машин и оборудования, медицинского оборудования и программного обеспечения).

В ряде случаев зарубежный опыт наглядно отражает несостоятельность некоторых методов при создании особых экономических зон. К примеру, причиной провала проекта ОЭЗ в Канаде в конце 1980-х стало применение подхода «сверху вниз» — концепция ОЭЗ предполагала перемещение филиалов имеющихся крупных предприятий страны на выделенные территории вместо возвращения бизнесов на местном потенциале экономического развития. Предполагая необходимость сокращения разрыва между индустриально развитыми районами и «черными дырами», ОЭЗ размещались в непривлекательных неразвитых районах, рабочая сила необходимой квалификации и инфраструктура в регионе ОЭЗ отсутствовали. К тому же, будучи зависимыми от своих внутренних информационных сетей, компании-резиденты редко делали ставку на социальный капитал той местности, где должны были функционировать, и не формировали обратной связи с местным бизнесом, лишь увеличивая разрыв между процветающими и депрессивными регионами и вступая в конкуренцию с компаниями региона вне ОЭЗ. Государство потратило на проект огромные средства и не добилось никаких результатов.

В настоящее время управление ОЭЗ в России осуществляется в основном на федеральном уровне. Решения о создании особых экономических зон вправе принимать только Правительство Российской Федерации. Разработка экономической стратегии в области создания и функционирования ОЭЗ (выбор количества создаваемых зон, их специализация) отнесено к ведению федеральных органов. Между тем во многих

зарубежных странах ОЭЗ могут быть созданы не только уполномоченными госорганами, но и частными или частно-государственными предприятиями. Например, такую возможность предусматривает законодательство Камбоджи. В большинстве европейских стран к управлению ОЭЗ часто привлекаются негосударственные структуры. Данная практика к настоящему моменту введена и в России.

При этом развитие ОЭЗ, особенно в развивающихся странах, сопряжено со значительными капиталовложениями со стороны государства, без которых они практически нежизнеспособны. Соотношение государственных и частных затрат на создание ОЭЗ за рубежом выше, чем в России. Как показывают исследования, для привлечения 1 долл. США частных инвестиций развивающиеся страны тратят в среднем в четыре раза больше государственных средств, чем в России.

По обследованию, проведенному Институтом востоковедения РАН по 26 странам, государственные затраты по привлечению иностранных инвестиций в ОЭЗ составили в среднем 4 на 1 долл. США зарубежных инвестиций. В КНР, например, иностранные вложения в четыре свободные экономические зоны к концу 1980-х составили 4 млрд. долл. США, в то время как начальные собственные инвестиции превышали 22 млрд. долл. США, что в 5,5 раза больше. По существу, вся инфраструктура ОЭЗ в КНР была создана за счет государственных средств.

Сегодня в России насчитывается 30 ОЭЗ, общий объем заявленных инвестиций в которые достигает 12 млрд. долларов США. В зонах трудятся более 300 компаний-резидентов, среди которых – крупные мировые производители из разных стран. Несмотря на пробелы в нормативной базе, инфраструктурные сложности, международный бизнес тянется к России.

В России соотношение государственных и частных инвестиций составляет примерно 1:1. И это лучший показатель для развивающихся стран.

В целом, в последнее время репутация особых экономических зон у российских работников, фирм и, в особенности, у лиц, принимающих решения, улучшилась: зоны более не считаются узаконенными территориями для отмывания нелегальных доходов и коррупционной деятельности. Однако потребуются длительное время для того, чтобы российские ОЭЗ приобрели известность в зарубежных деловых кругах.

Особый зональный режим способен стать дополнительным инструментом укрепления региональных центров, однако для того, чтобы это произошло, требуется радикальное ускорение темпов развития особых экономических зон. На данный момент зональные образования России поражены общим вирусом: хорошая идея,

провозглашенная на федеральном уровне, не находит эффективного практического воплощения на уровне регионов. Руководство особых зон не имеет (за редким исключением) необходимого опыта оценки таких ключевых параметров мирового рынка, как перспективный спрос на высокотехнологичные товары и соответствующий уровень конкуренции, что свидетельствует об отсутствии у зональной администрации перспективного видения того, что необходимо для обеспечения инновационного развития.

Если региональная администрация не имеет адекватного представления о глобальном спросе и конкуренции, то она вряд ли способна создавать условия, способствующие привлечению в Россию всемирно известных высокотехнологичных компаний.

В России не была учтена закономерная тенденция развития ОЭЗ от простых к более сложным типам, что свойственно для мировой практики в целом. Сразу же была попытка создать сложные, в основном комплексные, производственные зоны, функционирование которых должно опираться на высокий уровень экономики и развитую инфраструктуру.

Другой проблемой является избыточные ограничения на виды деятельности в российских особых экономических зонах. Эта проблема характерная и для остальных типов за исключением, быть может, туристско-рекреационных зон. Излишние ограничения на виды деятельности снижают возможности синергии внутри особых экономических зон, резко сужают круг потенциальных инвесторов и усложняют контрольные процедуры.

Не способствует развитию особых экономических зон репутация России как технологически отсталой страны.

Особые экономические зоны нередко расположены в стороне от крупных городских агломераций, что снижает их привлекательность как для рабочей силы, так и для бизнеса.

В целом, российские особые экономические зоны не образуют интегрированной сети; их скорее можно охарактеризовать как отдельные обособленные инновационно-ориентированные «оазисы». Инновационная система России находится на стадии становления: взаимодействие между тремя ключевыми субъектами — государством, наукой и частным бизнесом — скорее является продуктом бюрократической координации, нежели ориентировано на стоящие перед бизнесом цели и задачи.

Отсутствие внятной и прозрачной позиции государства сдерживает вхождение в российские ОЭЗ и других иностранных инвесторов.

Этот комплекс проблем и замедляет процесс развития особых экономических зон страны.

Как показывает мировой опыт, особые экономические зоны во всех странах играют роль драйверов экономического развития на длинных дистанциях. Их природа, механика таковы, что они не дают немедленно взрывного роста.

Понятия среднего периода выхода ОЭЗ на проектную мощность не существует. Каждый случай очень индивидуален — имеют значение и тип ОЭЗ, и ее масштаб, и расположение, и многие другие факторы.

Налоговые и финансовые льготы сами по себе не являются достаточным условием успешного функционирования ОЭЗ. Все ОЭЗ обладают «инкубационным периодом» — как правило, это от пяти до десяти лет с момента создания. В течение этого времени создается «критическая масса» — подготовленные площадки со специальной инфраструктурой, промышленной либо инновационной. Реальный экономический эффект ОЭЗ, ощутимый в масштабах страны, становится заметен через 10-15 лет.

Анализ и мировой опыт показывают, что по промышленно-производственным особым экономическим зонам период возврата денежных средств составляет не менее семи-восьми лет. При этом торговая ОЭЗ в африканской Республике Джибути Djibouti Free Zone (крупнейший порт Африки площадью 17 га) вышла на проектную мощность за четыре года.

Самые первые ОЭЗ России, созданные по 116-ФЗ, функционируют фактически семь лет, иные ОЭЗ — пять лет и два года. Некоторые уже вышли на уровень самоокупаемости. К сожалению, в России всегда ждут немедленной отдачи.

Если считать успешной ОЭЗ, для которой достигнуты поставленные цели, большинство запущенных в мире проектов ОЭЗ терпит неудачу. Так, например, в Шри-Ланке, Гватемале, Либерии, Сенегале, Пакистане, Филиппинах создание разного рода ОЭЗ не только не увенчалось успехом, но многие из них вообще перестали функционировать. Позднее были предприняты попытки их реанимации, в той или иной степени успешные.

Можно отметить географическую зависимость между расположением успешных и неуспешных ОЭЗ. Наиболее часто примеры успешных ОЭЗ встречаются в Восточной Азии и Латинской Америке. Например, первые ОЭЗ Центральной Америки, будучи пионерами среди развивающихся стран, столкнулись с серьезными проблемами развития. Так, Zolic Free Zone в Гватемале и Moin Free Zone в Коста-Рике смогли привлечь только трех резидентов за первые восемь лет функционирования. ОЭЗ африканских стран в большинстве своем потерпели неудачу. Например, ОЭЗ в Дакаре (Сенегал) была закрыта

государством через 25 лет после начала функционирования, что остановило деятельность 14 резидентов ОЭЗ.

Неуспешность различных ОЭЗ связана скорее с человеческим фактором, нежели с рыночными силами. Большинство ошибок допускается на этапе планирования ОЭЗ — при разработке концепции и стадий проекта.

Игнорирование данных факторов приводит к неэффективности, кризису или даже провалу проекта.

Выводы

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

1. Как таковых общепризнанных международных стандартов в области регулирования свободных зон нет. Киотская конвенция определяет общие подходы к регулированию вопросов создания и функционирования свободных зон, применения на территории зоны специального таможенного режима, фактически отдавая на откуп государствам – членам право самостоятельно устанавливать правила

2. В рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства (с 1 января 2015 года – Евразийского экономического союза) на уровне единого союзного законодательства определены вопросы содержания и применения таможенных процедур свободной таможенной зоны и свободного склада на территориях свободных зон и свободных складов. При этом у государств – членов Союза остаются широкие дискреционные полномочия самостоятельно регулировать все, что относится к вопросам создания и функционирования свободных зон (складов), предоставления мер государственной поддержки резидентам таких зон (кроме таможенных льгот). Для Беларуси, Казахстана и Армении определен переходный период до 1 января 2017 года, когда переработанные (изготовленные) на территории свободной зоны (свободного склада) товары могут беспошлинно ввозиться на остальную часть таможенной территории Союза (включая российский рынок), если соблюдаются критерии достаточной переработки.

3. В Российской Федерации в настоящее время существенно меняется законодательство в сфере свободных зон. Вносятся изменения в основной Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», находятся на стадии рассмотрения в Государственной Думе законопроекты о территориях опережающего развития и свободных складах, которые могут стать разновидностью свободных зон, предусматривается создание региональных особых экономических зон в виде

промышленных (индустриальных) парков, технопарков, агропромышленных парков, туристических парков.

4. Несмотря на то, что относительная самостоятельность в регулировании свободных зон и других форм стимулирования развития отдельных территорий существенно упрощает принятие решений по сравнению с тем, если бы эти вопросы были отнесены к компетенции наднационального (союзного) законодательства, в то же время, наличие разного рода льгот и преимуществ у партнеров России по ЕАЭС требует налаживания осуществления мониторинга и анализа. Наличие единой таможенной территории предполагает, что подавляющая часть продукции, произведенной на территории партнеров России по Таможенному союзу, может быть ориентирована на российский рынок сбыта. Это означает, что российские производители аналогичной продукции могут оказаться в менее конкурентном положении на собственном рынке.

5. В регулировании вопросов создания и функционирования свободных зон, предоставления на их территориях благоприятных условий развития предпринимательской деятельности за счет мер государственной поддержки в виде субсидий, в том числе, налоговых льгот, льготных арендных ставок и т.д., необходимо учитывать обязательства в рамках ССКМ и Договора о Евразийском экономическом союзе в части предоставления промышленных субсидий с тем, чтобы не навлечь на производителей применение «контрмер» со стороны других членов ВТО или партнеров по ЕАЭС.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Задача совершенствования системы создания и развития ОЭЗ в Российской Федерации является одной из наиболее важных и приоритетных задач для государственной политики поддержки национальной экономики. Выполнение данной задачи позволит создать эффективную систему механизмов функционирования ОЭЗ, мониторинга и контроля за деятельностью ОЭЗ в Российской Федерации, применение которых на практике будет способствовать переходу национальной экономики на инновационный путь развития, учитывающий геополитические риски и предстоящие системные вызовы, которые необходимо преодолевать Российской Федерации в среднесрочном и долгосрочном периодах.

Анализ современного состояния особых экономических зон в Российской Федерации, анализ основных моделей управления ОЭЗ и преференций, предоставляемых резидентам ОЭЗ, позволил оценить уровень и направления развития ОЭЗ в стране, выявить основные тренды и определить основные проблемы, стоящие перед ОЭЗ в средне- и долгосрочной перспективе.

Комплексная оценка факторов, оказывающих влияние на развитие ОЭЗ, позволила определить эффекты от создания и развития ОЭЗ на экономику Российской Федерации и экономики субъектов Российской Федерации и сформировать систему стратегических целей и задач развития ОЭЗ в России. При определении целей и задач создания и развития ОЭЗ в России важным элементом стал анализ практики применения аналогичных механизмов, созданных ранее в других странах.

При этом следует учитывать, что особых экономических зон в мире на сегодняшний день существует около 4 000, но 60-70% из них не достигли никакого успеха. Недостаточно иметь отработанную нормативно-правовую базу. Интерес и активное участие государства в деле создания и функционирования ОЭЗ очень важны, но еще важнее понять, что именно ожидает бизнес от участия, организовать диалог с государством и разъяснять каждой отдельно взятой компании доступные ей привилегии в деталях.

Список использованных источников

¹ Международная конвенция от 18 мая 1973 года «Об упрощении и гармонизации таможенных процедур в редакции» в редакции Протокола о внесении изменений в Международную конвенцию об упрощении и гармонизации таможенных процедур от 26 июня 1999 года

2 Special economic Zones performance, lessons learned, and implications for Zone development, The World Bank Group

3 Информация с официального сайта Colon Free Zone:
<http://www.zolicol.gob.pa/index.php>

4 Trade Policy Review of Thailand. 2012

5 Информация с официального сайта СЭЗ Акаба: <http://www.aqabazone.com/>

6 75th ANNUAL REPORT of the Foreign-TradeZones Board to the Congress OF THE UNITED STATES: <http://enforcement.trade.gov/ftzpage/annualreport/ar-2013.pdf>

7 Trade Policy Review of India, 28 апреля 2015:
https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s313_e.pdf

8 The Special Economic Zones act, 2005 No. 28 OF 2005:
<http://www.sezindia.nic.in/writereaddata/pdf/SEZ%20Act,%202005.pdf>

9 Путеводитель для бизнеса по Индии:
http://www.ved.gov.ru/files/images/kai/Economics_Review_2014/Economics_India_2014_1.pdf