

**Р.И. Гриванов
И.А. Бедрачук
А.А. Уксуменко**

**СПЕЦИАЛЬНЫЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ
В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ**



Учебное пособие

Министерство образования и науки Российской Федерации

Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса (ВГУЭС)

Р.И. Гриванов
И.А. Бедрачук
А.А. Уксуменко

**СПЕЦИАЛЬНЫЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ
В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ**

Учебное пособие

Владивосток
Издательство ВГУЭС
2018

УДК 33
ББК 65
Г82

Рецензенты: *В.А. Осипов*, д-р экон. наук, профессор кафедры экономики (ВГУЭС);
Т.С. Наумова, канд. экон. наук, доцент кафедры мировой экономики ШЭМ (ДВФУ)

Гриванов, Роман Игоревич
Г82 **Специальные экономические зоны в системе международных экономических связей** : учебное пособие / Р.И. Гриванов, И.А. Бедрачук, А.А. Уксуменко; Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2018. – 144 с.

ISBN 978-5-9736-0491-2

Освещаются теоретические и практические вопросы специальных экономических зон и их роли в системе международных экономических связей. Изложено экономическое содержание особых экономических зон, раскрыты основные принципы зарубежной и отечественной практик создания и функционирования специальных экономических зон, показаны порядок и некоторые перспективы регионального развития через создание ОЭЗ.

Рекомендуется студентам, обучающимся по направлению подготовки 38.03.01, 38.04.01 «Экономика».

УДК 33
ББК 65

ISBN 978-5-9736-0491-2

- © Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, оформление, 2018
- © Бедрачук И.А., Гриванов Р.И., Уксуменко А.А., текст, 2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
Тема 1. СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ	6
Тема 2. ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ: ЗНАЧЕНИЕ И РОЛЬ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ	20
Тема 3. ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОЭЗ	30
3.1. Торговые зоны	30
3.2. Промышленно-производственные зоны	37
3.3. Техничко-внедренческие зоны	40
3.4. Сервисные зоны	47
3.5. Оффшорные зоны	49
3.6. Комплексные зоны	54
Тема 4. РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОЭЗ	60
Тема 5. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОЭЗ	89
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	124
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	127

ВВЕДЕНИЕ

Трансформация мировой экономики, изменчивость геополитической ситуации, обусловленная устанавливаемой многополярностью, формирование новых центров экономического роста определяют четкий вектор развития российской экономики – переход от сырьевой направленности к инновационному, технологическому развитию. Основой этого перехода должна стать стратегия модернизации отраслей народного хозяйства, базирующаяся на их эффективном технологическом развитии.

Привлечение прогрессивных нововведений и их массовое тиражирование, соединение заимствованных зарубежных технологий с отечественными НИОКР может быть обеспечено созданием специальных территориальных образований – особых экономических зон (ОЭЗ). Мировая практика показала, что эффективная организация деятельности ОЭЗ способна дать не только толчок в развитии экономики страны, но и вывести ее в мировые лидеры. Примером тому служит Китай с одним из самых высоких темпов роста экономики в мире, треть территории которого является особой экономической зоной.

Неоднозначная судьба предшественников ОЭЗ – свободных экономических зон позволила сделать выводы о присутствии ряда трудностей при их организации на территории России и установить, что перспективы создания и дальнейшего развития новых ОЭЗ в российской экономике сегодня во многом зависят от формирования и развития в сравнительно сжатые сроки эффективного организационно-правового поля, рассматривающего вопросы деятельности конкретных участников ОЭЗ. Возобновляя институт ОЭЗ после неудачного его применения в 90-х годах XX века, Правительство России намерено решить задачи ускоренного экономического роста ряда предприятий, отраслей и территориально-промышленных комплексов. Законодательство об ОЭЗ должно поощрять инновационные разработки и затраты на НИОКР путем создания технико-

внедренческих инкубаторов бизнес-идей для последующей их коммерциализации путем переноса серийного производства в промышленно-производственные особые зоны.

Поэтому необходимо скорейшее изучение механизмов функционирования особых экономических зон с целью разработки научно-обоснованного подхода к увеличению эффективности международной инвестиционной и инновационной деятельности.

Особые экономические зоны (ОЭЗ) в современной трактовке появились в России в 2005 году. Они призваны стать мощными точками роста экономики в нескольких ключевых сферах – промышленности, логистике, инновациях и туризме. К настоящему моменту по тематике ОЭЗ сложилась достаточно обширная нормативно-правовая база, включающая, помимо федеральных законов и постановлений Правительства Российской Федерации, и приказы федеральных органов исполнительной власти, и документы регионального и муниципального уровней.

За прошедшее время уже можно провести серьезный анализ и оценить, что получилось, а чего не удалось достичь в ходе формирования в России особых экономических зон. Необходимо отметить, что тематика особых (свободных) экономических зон не является российским изобретением. В мире накоплен огромный опыт по созданию подобных специальных режимов хозяйственной деятельности на выделенной территории. Многие из этого может быть полезно при развитии ОЭЗ в России. Соответственно, анализу зарубежного опыта также посвящена значительная часть учебного пособия.

В учебном пособии рассмотрены вопросы развития современной системы международных экономических связей и роли в этом особых экономических зон.

Заключительный раздел посвящен описанию возможных перспектив развития особых экономических зон в России. При этом учитывается фактор вступления страны в ВТО, что может повлиять, и уже влияет на отдельные элементы рассматриваемого льготного режима. Обсуждаются также и перспективы создания новых ОЭЗ в России. Кроме того, значительное внимание уделяется вопросу о целесообразности использования механизма региональных особых экономических зон (ОЭЗ регионального уровня).

Тема 1. СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ

Системный подход применительно к исследованию системы межгосударственных отношений можно определить, как метод, направленный на выявление её целостного характера, способа связи элементов системы (т.е. её структуры) и механизма функционирования и развития данной системы. Системный подход воплощает в себя идею всеобщей связи явлений, взаимодействия и взаимовлияния различных процессов. В центре внимания системного исследования – объект-система как некоторая целостность, общие для всей системы закономерности функционирования и развития, которые оказывают определённое влияние на деятельность входящих в неё элементов. В исследовании системы межгосударственных отношений задача системного подхода состоит не в анализе внешней политики отдельных государств, а в выявлении механизма функционирования и развития системы в целом, закономерностей её жизнедеятельности.

Определение целостного характера системы служит основанием для перехода к исследованию комплекса системных связей. Каждая самоорганизованная системы обладает своим особым способом связи входящих в системы элементов. Этот особый способ есть структура системы. Познание структуры – один из важнейших способов познания системы. Собственно, системное исследование начинается по существу лишь тогда, когда именно структура системы становится предметом специального анализа. Выявление структуры системы относится к специфической теоретической задаче исследования.

Пока не раскрыта и не познана структура системы, последняя предстаёт обычно как хаотическая масса обычных связей и отношений, в которой, как правило, трудно разглядеть какую-либо закономерность. Структура же раскрывает упорядоченный, закономерный

способ связи элементов системы. Вследствие этого понятие структуры приобретает категориальное значение.

Структуре системы как способу связи элементов отвечает и свойственный ей специфический способ функционирования элементов системы. Выявление структуры и закономерностей функционирования системы межгосударственных отношений позволяет познать механизм жизнедеятельности системы в её основных проявлениях, а именно: условия сохранения и поддержания динамического равновесия, условия стабильности системы, механизм структурных кризисов, интеграционные и дезинтеграционные процессы, соотношение сил в системе.

В целом можно сказать, что система – это соподчинённая взаимосвязь частей, выражающая в своих противоречивых тенденциях, в своём непрерывном движении высшее единство – развивающуюся организацию.

Основное внимание необходимо концентрировать на том, что объединяет части в одно развивающееся целое и что подчиняет их целому.

Системный подход нацелен на изучение процессов и явлений на различных иерархических уровнях структуры системы и на раскрытие их взаимосвязи. Он даёт возможность понять определённые виды деятельности государств как функцию системы межгосударственных отношений, а не наоборот.

Структура как определённая упорядоченность, как способ связи и взаимодействия явлений, свойств или отношений присуща материи и всем формам её движения. Выявление структуры системы помогает изучить механизм её жизнедеятельности.

Необходимость познания структуры системы следует, в частности, из особенностей развития и изменения сложных развивающихся систем. Особенность эта состоит в том, что сложная система развивается таким образом, что в её новых конкретных формах, в её новых состояниях сохраняются некоторые специфические системные признаки, благодаря которым данную систему отношений всегда можно отличить от других систем отношений. Это хорошо видно на примере системы межгосударственных отношений.

Разумеется, что существование самой системы межгосударственных отношений обязано существованию в мире различных государств. Этот очевидный факт, однако, ничего не говорит о специфике системы, об особенностях её функционирования и развития.

Особенности функционирования и развития системы межгосударственных отношений как некоторой целостности связаны с осо-

бым способом организации, особым способом связи различных государств между собой. Способ же связи, способ взаимодействия элементов системы, благодаря которому система выступает как целостность, выражается в особой форме, присущей каждой отдельно целостной системе, или в её структуре. В таком понимании способ связи представляет нечто такое, что может служить основанием для выделения некоторых устойчивых, повторяющихся, закономерных отношений в процессе развития системы. Структура системы рассматривается именно как закон связи элементов системы. Этот закон объективен, его существование не зависит от нашей воли, и поэтому, как бы мы не комбинировали все возможные сочетания свойств и элементов, вещь будет оставаться такой, как она есть.

Структура системы, таким образом, есть выражение необходимой связи элементов системы со стороны формы и в этом качестве структура есть закон системы. И как закон формы она характеризует момент устойчивости в существовании системы. В то же время она выражает порядок и устойчивость в развитии, сохранение некоторых важнейших свойств и отношений системы при её трансформациях.

Один из аспектов системной теории это утверждение что система – это совокупность элементов, находящихся во взаимодействии друг с другом. Элементами системы международных отношений являются государства, международные правительственные и неправительственные организации, союзы, транснациональные корпорации и банки, крупный национальный бизнес, национальное и международное право, социальные нормы и обычаи, а также отношениями между этими элементами.

Государства – основной участники системы международных связей. В пользу этого утверждения свидетельствует то, что:

- внешняя политика государств определяет характер международных отношений;
- государство является главным субъектом международного права;
- деятельность и даже существование международных организаций, других участников международных отношений в значительной мере зависит от того, как к ним относится государство;
- государство и в настоящее время является универсальной формой политической организации человечества.

Государства создают и являются участниками межправительственных организаций (МПО), чья деятельность во много составляет современную систему международных связей. МПО создаются государствами на основе международных договоров для реализации

общих целей и действуют согласно уставным документам. МПО возникают в XIX веке, но их расцвет приходится на век XX, особенно на его вторую половину. В 1900 г. было всего 30 МПО, в 1985 году их стало 378, к 1997 году это число уменьшилось до 258, а в 1999 году их насчитывалось 251.

МПО могут быть универсальными, в которые могут входить любое государство мира (ООН), универсальные же организации, но с фиксированным членством (Группа восьми), региональные, в которых членство жестко ограничивается (Организация африканского единства, Организация американских государств).

МПО многими исследователями воспринимались еще в недалеком прошлом как своеобразные «проводники» политики государств, их создавших. Однако постепенно становилось очевидным, что эти организации начали играть вполне самостоятельную роль, стали сами оказывать серьезное влияние на международные отношения. Выделяют шесть основных функций, которые выполняют или могут выполнять современные межправительственные организации:

- через МПО государство осуществляет политическое влияние на международные процессы;
- МПО служат местом согласования интересов различных государств путем переговоров;
- одни международные организации используются для ослабления других или взаимодействия с ними (Франция, например, стремится к усилению ЕС в области безопасности и снижению в этой сфере роли НАТО);
- МПО используются государствами для информирования других о своих планах и целях;
- документы, принимаемые МПО, служат некими ориентирами для государств, которые входят в них, для выработки собственной политики.

Так называемые экономические отношения между государствами – те же политические отношения, поскольку они устанавливаются, осуществляются и используются государствами в своих политических целях как одно из средств внешней политики. Экономика в данном случае выступает лишь как одна из форм внешней политики, как одно из её средств. Тем не менее государства не являются единственными акторами современной системы международных экономических связей. Рассмотрим следующих основных участников современной системы международных отношений, которые во многом определяют состояние и развитие экономических связей на глобальном уровне.

1. Международные неправительственные организации (МНПО) весьма активны и влиятельны в современном мире. К ним относят организации, которые учреждены не на правительственной основе и действуют не только в рамках одного государства (поэтому их часто называют транснациональными). Первые МНПО возникли в XIX веке, но проявление их реального влияния на МО и численный рост приходится на вторую половину XX столетия. В 1900 г. их насчитывалось 69, на рубеже XX и XXI веков – 27 тысяч. Их деятельность способствовала созданию новых международных режимов, разработке новой повестки дня для решения глобальных проблем и демократизации мира. Многие МНПО пользуются значительной поддержкой населения, что позволяет им действовать весьма активно. Согласно французским данным, в этой стране неправительственным организациям доверяют в 5 раз больше людей, чем правительству, и в 9 раз больше по сравнению со средствами массовой информации.

2. Транснациональные корпорации – значимый и видный участник СМО. ТНК представляют собой бизнес-структуры, деятельность которых в значительной степени распространяется на несколько стран. В отличие от правительственных и неправительственных международных организаций, ТНК работают с целью получения прибыли. По оценкам ООН, в конце XX в. в мире насчитывалось более 53 тысяч транснациональных компаний. Около 90% всех ТНК базируются в развитых странах северного полушария. Финансовые рычаги, которыми располагают транснациональные корпорации, позволяют им действовать весьма эффективно и на международной арене. Деятельность ТНК в этой сфере имеет как позитивную (развитие мировой торговли, создание рабочих мест в развивающихся странах, развитие процессов демократизации мира, внедрение процедур мирного разрешения конфликтов, подготовка национальных кадров), так и негативную (подрыв национального суверенитета слабых государств, готовность к сотрудничеству с репрессивными режимами в развивающемся мире, интерес к сохранению в них дешевой рабочей силы, размывание национальной культуры путем внедрения своих культурных ценностей, усиление разрыва между уровнями развития богатых и бедных стран) стороны.

3. Внутригосударственные регионы (административно-государственные образования государств – кантоны, федеральные земли, штаты) становятся все более заметными участниками СМО. Внутригосударственные регионы становятся все более значимым фактором европейского строительства, что привело к появлению такого понятия, как «Европа регионов». Крайне велика в системе международ-

ной экономике роль особого района КНР Сянган (Гонконг) и официально не признанной Республики Китай (Тайвань). В «Концепции внешней политики РФ» подчеркнуто, что «субъекты Российской Федерации развивают свои международные и внешнеэкономические связи в соответствии с Конституцией РФ, Федеральным законом «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов РФ» от 2 декабря 1998 г. и другими законодательными актами». Именно выделение особых экономических регионов, как отдельного актора системы международных экономических отношений, позволяет говорить о существенной роли особых экономических зон в современной экономике.

Указанные перемены вызвали серьезные следствия в сфере международных взаимодействий, как в политике, так и в экономике:

- во-первых, возникает острая проблема ответственности международных акторов за их действия на мировой арене. Одни из них, руководствуясь только своими интересами, порой мало задумываются о возможных побочных результатах (экологических или социальных), особенно если изначально ставят перед собой краткосрочные цели, после чего уходят с международной арены. В других случаях международные участники ставят перед собой даже деструктивные цели (например, международные террористические организации);

- во-вторых, сложность взаимосвязей участников системы, которые трудно проследить и просчитать, порождают неопределенность;

- в-третьих, множественность участников системы обусловила и так называемый парадокс участия, сформулированный М. Николсоном. Его суть сводится к тому, что чем меньше участников на международной арене и чем больше они однородны, тем предсказуемее их действия и последствия этих действий. Данный факт особенно негативно сказывается в настоящее время на проблеме безопасности;

- в-четвертых, сложность, запутанность, отсутствие согласованности и подчинения действий даже в рамках одного актора, государства – еще один феномен современного мира. Можно привести конкретные примеры, когда власти той или иной страны признавали, что они не контролировали свои вооруженные подразделения, бизнес-структуры, отдельные элементы государственной системы и т.п.

«Узлами» современной системы международных экономических связей являются международные финансовые центры. Со-

гласно трактовке Международного валютного фонда международный финансовый центр (МФЦ) – это крупный международный центр с полным комплексом финансовых услуг, современными расчетными и платежными системами, поддерживающие крупные национальные экономики с развитыми и ликвидными финансовыми рынками, где спрос и предложение диверсифицированы, а законодательные и регулирующие системы способны обеспечить целостность отношений между субъектами рынка и надзорные функции. Другими словами, МФЦ – это скопление банков и специализированных кредитно-финансовых институтов, осуществляющих международные валютные, кредитные, другие финансовые операции, операции с ценными бумагами и золотом в особо крупных масштабах.

Основные требования к международным финансовым центрам:

- политическая и социальная стабильность в данной стране;
- удобное географическое положение;
- свободное движение капиталов и отсутствие валютных ограничений;
- применение национального режима в отношении иностранных банков и небанковских финансовых институтов;
- либеральная политика в отношении банковского и финансового бизнеса;
- развитая система финансового надзора;
- признание верховенства закона и отработанная система финансового права;
- развитый финансовый сектор;
- свободное движение информации;
- благоприятный налоговый режим;
- современная городская инфраструктура;
- высокое качество жизни в городе;
- широкое использование английского языка.

Со временем мировые финансовые центры начали сосредотачиваться не только в развитых в финансовом плане странах, таких как Нью-Йорк или Лондон, но и в государствах, не располагающих собственными финансовыми ресурсами – Гонконг, Сингапур и т.д. Кроме того начали зарождаться первые офшорные зоны с низкими налоговыми ставками и гарантированной секретностью операций – Багамы, Каймановы острова и т.д.

Согласно известному рейтингу, составляемому с 2007 г. английской консалтинговой компанией Z/Yen по заказу City of London Cor-

poration на основе Индекса мировых финансовых центров (Global Financial Centers Index – GFCI) безусловными лидерами являются попеременно Лондон и Нью-Йорк, а также Гонконг и Сингапур. Всего перечень насчитывает 75 стран. В таблице 1 представлена двадцатка лидирующих мировых финансовых центров в разные временные периоды.

Таблица 1

Ведущие международные финансовые центры по индексу GFCI

№ в рейтинге	Финансовый центр GFCI 16 (сентябрь 2014)	Финансовый центр GFCI 6 (сентябрь 2009)	Финансовый центр GFCI 1 (март 2007)
1	Нью-Йорк	Лондон	Нью-Йорк
2	Лондон	Нью-Йорк	Лондон
3	Гонконг	Гонконг	Гонконг
4	Сингапур	Сингапур	Сингапур
5	Сан-Франциско	Шэньчжэнь	Цюрих
6	Токио	Цюрих	Франкфурт
7	Цюрих	Токио	Сидней
8	Сеул	Чикаго	Чикаго
9	Бостон	Женева	Токио
10	Вашингтон	Шанхай	Женева
11	Торонто	Сидней	Париж
12	Чикаго	Франкфурт	Торонто
13	Женева	Торонто	Сан-Франциско
14	Ванкувер	Джерси	Бостон
15	Люксембург	Гернси	Эдинбург
16	Франкфурт	Люксембург	Каймановы острова
17	Дубай	Сан-Франциско	Бермуды
18	Монреаль	Бостон	Мельбурн
19	Абу-даби	Париж	Нормандские острова
20	Шанхай	Вашингтон	Вашингтон

Расчет индекса основывается на специальных опросах экспертов – финансистов, непосредственно занятых в мировых финансовых центрах и на независимых оценках пяти основных групп факторов:

- человеческий капитал;
- деловое окружение;
- инфраструктура;
- доступ к международным рынкам;
- общая конкурентоспособность экономики.

Нью-Йорк на протяжении весьма длительного времени остается крупнейшим мировым финансовым центром. Нью-Йоркская фондовая биржа уже с конца 30-х гг. XIX века служила своеобразным барометром экономического развития страны. За прошедшие десятилетия XX века значение Нью-Йорка как финансовой столицы мира заметно упрочилось. В 80-е гг. здесь размещались центральные офисы крупнейших финансовых корпораций, банки, фондовые биржи, страховые компании, учреждения науки и культуры. Здесь базируются головные офисы 44 корпораций, входящих в список 500 крупнейших компаний. Своим присутствием и проведением активных операций на финансовых рынках и рынках недвижимости эти институты превратили Нью-Йорк в крупнейший мировой центр финансовых услуг, что по показателям концентрации крупного бизнеса обоснованно ставит Нью-Йорк на первое место в США.

В Нью-Йорке сосредоточено более 2/3 всех активов иностранных банков, действующих в США. При этом иностранные банковские структуры абсолютно доминируют. Характерно, что Нью-Йорк, как и Лондон, в первую очередь притягивает иностранные филиалы.

В XX веке Лондон, став центром мировой торговли, раньше других европейских городов перешел к экономике, базирующейся на развитии сферы услуг. Это произошло после Второй мировой войны и обусловливается следующими факторами. Во-первых, его положение бывшей столицы Британской империи позволило сохранить тесные отношения с США и различными странами Азии, а центральное географическое положение способствовало тому, что Лондон стал как бы «мостом» между этими регионами.

Во-вторых, британская правовая система стала своеобразным стандартом для международных сделок, поскольку она была принята в бывших колониях – Северной Америке, Австралии, Азии, включая Гонконг, Сингапур, а теперь и Шанхай.

В-третьих, английский язык стал средством международного делового общения.

В-четвертых, относительно низкие налоги, особенно для иностранцев, которые освобождаются от налогов на свой доход в других странах, благоприятная среда для бизнеса, либеральное местное правительство, поскольку оно избирается не населением, а представителями деловых кругов.

Преобразование Лондона в финансовую столицу мира способствовал и принятый в 1986 г. закон, либерализовавший рынок ценных бумаг, а одним из важнейших событий этого стала компьютеризация Лондонской финансовой биржи, названная «Big Bang 1986» («Большой скачок 1986»).

Банки быстро поняли преимущества, которые давала компьютеризация при обслуживании большого числа клиентов, и стали предлагать новые формы услуг.

В Лондоне располагаются более половины из 100 крупнейших британских компаний (по классификации Лондонской фондовой биржи – FTSE – и более 100 из 500 крупнейших компаний Европы имеют свои штаб-квартиры в Центральном Лондоне). Благодаря более либеральному законодательству, Лондон постепенно побеждает в схватке за звание ведущего мирового финансового центра. В настоящее время почти каждое шестое рабочее место в Лондоне прямо или косвенно связано с финансовым сектором.

Официальная статистика свидетельствует о том, что в настоящее время Лондон фактически лидирует по ряду финансовых показателей. На него приходится 70% вторичного рынка облигаций и почти 50% рынков деривативов, около 50% мировой торговли акциями иностранных компаний, 20% международного банковского кредитования.

Около 80% инвестиционных и банковских операций проходит через Лондон, а также примерно 90% мировой торговли основными металлами.

Лондонский Сити является самым ликвидным спотовым рынком золота и мировым клиринговым центром международной торговли золотом. Можно констатировать, что основная особенность стратегии развития столицы Великобритании как финансового центра заключается в дальнейшей диверсификации услуг, создании выгодных условий для работы международных компаний и размещении именно в Сити их штаб-квартир, а также в привлечении высококвалифицированных специалистов в сфере финансов и права.

Финансовый рынок в Гонконге обеспечивает своими услугами весь мир. В настоящее время Гонконг является седьмым крупнейшим торговым центром и четвертым крупнейшим рынком золота, а также пятой крупнейшей валютной биржей и торговым центром финансовых деривативов, где средний ежедневный объем продаж валюты и финансовых деривативов составляет 5 и 6% от продаж на мировом рынке соответственно.

В действительности, Гонконг имеет большую конкурентоспособность как международный финансовый центр, нежели другие азиатские рынки. Как мировой финансовый центр, по мнению уже не только азиатских, но и западных экономистов, Гонконг занимает третье место в мире после Лондона и Нью-Йорка.

Интересно то, что с момента ведения рейтинга, 2007 году в двадцатке не было ни одного китайского города, когда уже в кризисном для США 2009 году список первой десятки пополнился двумя китайскими городами – Шэньчжэнь и Шанхай, что говорит о смещении МФЦ с запада на восток (общее количество стран Азии и Океании в первой двадцатке лидеров увеличилось до 11 городов, по сравнению с до кризисным 2007 годом – 9 городов). В 2014 г. прослеживается тенденция укрепления присутствия городов США в первой двадцатке лидеров – 9 городов, против 7 в 2009 г.

Таким образом, мы видим, что в настоящий момент большинство МФЦ – лидеров сосредоточено на Западе – традиционно развитом мировом секторе, однако стабильное сохранение Гонконга за собой третьего места, говорит о влиянии востока на расстановку сил.

Посткризисное ужесточение налоговой политики в Лондоне, финансовая реформа США 2010 г., изменение в регулировании банковского сектора в Швейцарии помогают азиатским странам, в частности Гонконгу и Сингапуру, а также в перспективе Шанхаю и Шэньчжэню предлагать высоко конкурентные условия размещения иностранного капитала. Уже сегодня в Гонконге и Сингапуре действует англо-саксонская система права, работают квалифицированные англоговорящие кадры и иностранные граждане, проводятся различные экономические форуму и конференции, что говорит о существенной роли мировых финансовых центров в развитии международных экономических связей.

Современная система международных экономических связей является подсистемой глобальной системы международных отношений. Международные отношения – процессы взаимодействия, выхо-

дящие за рамки отдельных государств. Данное определение позволяет признать субъектом или участником международных отношений любого индивида, последствия решений которого не ограничены одним государством. В тоже время в работах по международным отношениям принимаемые людьми решения принято обобщать, рассматривая коллективные результаты человеческой деятельности. В итоге, в роли субъектом международных отношений обычно выступают группы индивидов, которые абстрагируются до уровня суверенных государств (в лице национальных правительств или межгосударственных организаций) или негосударственных структур (транснациональных корпораций, неправительственных организаций и т.д.).

Согласно экономической науке, природа любого субъекта, действия которого являются проекцией решений отдельных индивидов, рациональна. Традиционно, под рациональностью в экономической науке принято понимать проявление системы предпочтений, присущей рассматриваемому субъекту. При этом при рассмотрении того или иного рационального субъекта стоящая перед ним задача обычно сводится к максимизации степени удовлетворения индивидуальных предпочтений, а точнее: индивидуальных потребностей при имеющихся ограничениях, возможностях и окружающих условиях.

С точки зрения экономической науки, взаимодействие рациональных субъектов, характеризующееся конфликтом интересов, ведет к возникновению необходимости согласования их предпочтений (интересов). Достижение такого согласия позволяет снизить издержки взаимодействия и, следовательно, получив дополнительные выгоды, достичь более высокого уровня субъективного благосостояния. Поскольку объектом интересов человека всегда выступают какие-то материальные или нематериальные блага, то согласование интересов взаимодействующих рациональных субъектов в конечном итоге связано с урегулированием прав и ограничением свободы действий сторон в отношении благ – объекта интересов. Результатом же достижения взаимодействующими сторонами определенного согласия в отношении каких-то материальных и/или нематериальных благ является перераспределением данных благ между ними.

Международные соглашения – это правила, ограничивающие поведение субъектов международных отношений. В экономической литературе правила, по которым происходит взаимодействие тех или иных субъектов, принято называть институтами. При этом с точки

зрения экономической науки, институты, как правила будут эффективны только тогда, когда эти правила – действующие (то есть выполняемые). Поэтому необходимым составляющим элементом любого института являются механизмы, обеспечивающие соблюдение установленных правил взаимодействия. Следовательно, институт – это не только правила взаимодействия каких-либо субъектов, но и механизмы соблюдения этих правил.

В целом, первичное использование базовых методологических принципов экономической науки при анализе международных отношений позволяет сделать следующие выводы: во-первых, международные отношения как процесс взаимодействия характеризуется постоянным наличием конфликта интересов между взаимодействующими субъектами; во-вторых, международные отношения являются процессом перераспределения благ между взаимодействующими (конфликтующими) субъектами; в-третьих, действия участников международных отношений ограничены достигнутыми между ними договоренностями. Таким образом, с точки зрения экономической науки, международные отношения могут быть определены как институционально ограниченный процесс перераспределения благ между взаимодействующими субъектами, последствия решений которых выходят за рамки границ отдельных государств.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем выражается суть системного подхода при анализе явления?
2. Как соотносятся понятия «система» и «структура»?
3. В чем основные особенности системы межгосударственных отношений?
4. Кто является основным участником системы международных связей?
5. Какие иные акторы играют весомую роль в системе международных связей на сегодняшний день?
6. В чем сущность и роль международных правительственных организаций?
7. Дайте определение понятию «международная неправительственная организация».
8. Какова роль ТНК в современной международной экономике?
9. В чем особенность современной роли внутригосударственных регионов в системе международных экономических связей?

10. В чем основные особенности системы международных связей на современном этапе с точки зрения экономики?
11. Дайте определение понятию «международный финансовый центр» и приведите примеры МФЦ.
12. Как взаимосвязаны современная система международных отношений и система международных экономических связей?
13. На каких принципах основано взаимодействие субъектов системы МЭС?
14. Что является «институтом» систем МО и МЭС?
15. Чем является система международных отношений с точки зрения экономической науки?

Тема 2. ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ: ЗНАЧЕНИЕ И РОЛЬ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ

Одним из способов интеграции России в систему мирохозяйственных связей на условиях, позволяющих конкурировать с иностранными государствами на внутреннем и внешнем рынках, может стать использование института особых экономических зон, предшественником которых стали свободные экономические зоны (далее – СЭЗ).

В соответствии с Международной конвенцией по упрощению и гармонизации таможенных процедур под свободной экономической зоной понимается часть государственной территории, на которой помещенные там товары рассматриваются с точки зрения взимания импортных таможенных пошлин и налогов как находящиеся вне таможенной территории и не подлежащие обычному таможенному контролю.

В учебной и научной литературе понятию «свободная экономическая зона» дается более широкое толкование. По определению М.М. Богуславского, «под свободными экономическими зонами в международной практике понимаются обособленные территории государств, на которых для решения конкретных экономических и иных задач создаются особые благоприятные условия для деятельности иностранных предприятий». Б.М. Смитиенко считает, что «под свободной (специальной) экономической зоной понимается часть территории (экономического пространства) государства с особым, льготным режимом хозяйственной, внешнеторговой, инвестиционной деятельности». Более расширенное определение СЭЗ в своих научных трудах дает В.Е. Рыбалкин, который считает, что «СЭЗ – это регион, часть национальной территории со специальными льготными внешнеторговым, таможенным, инвестиционным, валютно-

финансовым и налоговым режимами, поощряющими хозяйственную (производственно-коммерческую, предпринимательскую) деятельность иностранных участников, привлечение внешних инвестиций и передовых зарубежных технологий». С.А. Рыбаков и Н.А. Орлова идентифицируют СЭЗ и ОЭЗ как равнозначные понятия и определяют их как «относительно обособленную часть территории страны, на которой устанавливается особый правовой режим для бизнеса, включающий налоговые, таможенные, административные и гражданско-правовые льготы и гарантии».

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

Зарубежная практика создания подобных экономических зон свидетельствует о том, что единый подход к их обозначению не сформирован до сих пор. Из всего многообразия названий экономических зон, встречающихся в зарубежных странах, можно с известной долей условности выделить следующие:

- свободные экономические зоны, создание которых нацелено прежде всего на привлечение иностранных инвестиций для социально-экономического развития данного региона;
- особые экономические зоны, основной целью создания которых является привлечение в экономику данного региона инвестиций вообще, безотносительно к тому, являются эти инвестиции внутренними или внешними.

Для свободных экономических зон характерно предоставление в первую очередь таможенных и иных внешнеторговых льгот, привлекательных для иностранных инвесторов. В случае с особыми экономическими зонами отсутствует четко обозначенный акцент на создании привлекательного экономического режима преимущественно для иностранных инвесторов. Государство создает общий льготный режим предпринимательской деятельности, пользователями которого могут быть в равной степени как национальные, так и иностранные инвесторы. Таким образом, возникла необходимость законодательного закрепления понятия «особая экономическая зона».

Цели, которые ставит перед собой государство, создавая свободные экономические зоны, неоднородны. Одни государства пы-

таются решать с их помощью проблемы конкретных регионов, связанные с ликвидацией безработицы, низкого уровня социально-экономического развития, защитой интересов как производителей, так и потребителей. В других странах свободные экономические зоны используются в общественных интересах в качестве интегрального экономического механизма, эффективного средства накопления и распространения передового зарубежного опыта хозяйствования и управления, повышения конкурентоспособности собственного производства.

Активизация внешнеэкономической деятельности, широкое использование ее в качестве фактора интенсификации производства предполагают равноправие условий совместного предпринимательства и привлечения капитала, защиту социальных интересов работников. Именно эти задачи должны решаться на начальной стадии формирования зон, для того чтобы обеспечить, в первую очередь, активное развитие рыночной инфраструктуры (банки, связь, транспорт), малых и средних предприятий с короткими сроками сооружения и ввода, с высокой и быстрой отдачей.

Поскольку практически все страны, которые хотят иметь или имеют СЭЗ, предоставляют стандартный набор экономических льгот, то страна, которая желает использовать льготный режим в качестве основного стимула для привлечения иностранных инвестиций или репатриации собственного капитала, ранее вывезенного за границу, должна будет предоставить более существенные льготы по сравнению с другими странами.

Инновационность в деятельности СЭЗ проявляется, прежде всего, в том, что создание новой производственной и прочей инфраструктуры в СЭЗ неизбежно привносит в конкретную национальную экономику не свойственные ей способы производства, связанные, прежде всего, с формами предпринимательства. По-другому (чем во всей экономике) осуществляются финансирование и производственно-сбытовая деятельность. Для СЭЗ характерны особые по сравнению со всей страной экономические отношения производства и распределения добавленной стоимости, созданной на их территории. Эти отношения связаны с целой системой экономических стимулов (налоговые, валютные, таможенные, денежно-кредитные и т.п.), которые могут быть определены как преднамеренно видоизмененные в сравнении с господствующими в данной стране. Все эти специфические отношения в СЭЗ послужили практическим подтверждением теории инновационной экономики и предпринимательского общества американского экономиста П. Друкера, согласно которой современная инновационная экономика принципиально отличается от эко-

номики производства 60–70-х гг. XX в. тем, что главной ее чертой стала выработка идей, подвергающих сомнению прежние решения:

- знания становятся и главным предметом, и главным продуктом труда, происходит реорганизация отраслей вокруг производства знаний и реструктуризация всей экономики страны вокруг сферы производства информации;

- интеллектуализация труда – главный процесс его развития, а затраты на производство и распространение знаний – главная форма инвестиций;

- целью налогообложения должно стать поощрение всего, что необходимо для долгосрочных инвестиций, а главной чертой налогов, важной для всей инновационной экономики, – их точная предсказуемость.

Еще одно инновационное свойство, присущее всем СЭЗ и характерное им, – это способность к диффузионному расширению и распространению своих границ на другие связанные с ней, непосредственно или опосредованно, хозяйственные сферы, отрасли, территории. Это свойство возникает вследствие того, что, несмотря на определенную обособленность, СЭЗ всегда остаются неотъемлемой частью национального хозяйственного организма. Поэтому все последствия их развития должны отразиться и обязательно отражаются на национальной экономике. Положительное диффузное воздействие СЭЗ проявляется в преобразовании территорий СЭЗ и отраслей, на них развивающихся, в подтягивании их к мировому уровню не только в техническом плане, но и в других отношениях, тем самым способствуя интернационализации воспроизводственных процессов в других сферах хозяйства, экономических регионах и даже других странах.

Вопросы возникновения и распространения нововведений впервые рассмотрел Й. Шумпетер в созданной им теории «диффузии нововведений», развитой в работе Т. Хегерстранда «Диффузия инноваций как пространственный процесс». Основа теории «диффузии нововведений» – признание факта «диффундирования» достижений научно-технического прогресса в рыночную экономику, их стихийного распространения в экономическом пространстве. Т. Хегерстранд описал закономерности распространения роста: от ведущих экономических районов – в районы периферии, от центров высшего порядка – в центры второго порядка, из крупных городов – в прилегающие районы. Темпы развития определенной СЭЗ во многом зависят от того, какую из нижеуказанных целей преследует государство при ее создании: обеспече-

ние научно-технического и на его основе экономического прогресса или выравнивание степеней развития отдельных регионов страны.

Проект создания СЭЗ может быть разделен на четыре основные стадии:

1. Предынвестиционный период;
2. Инвестиционный период;
3. Операционный период;
4. Период развития (рис. 1)

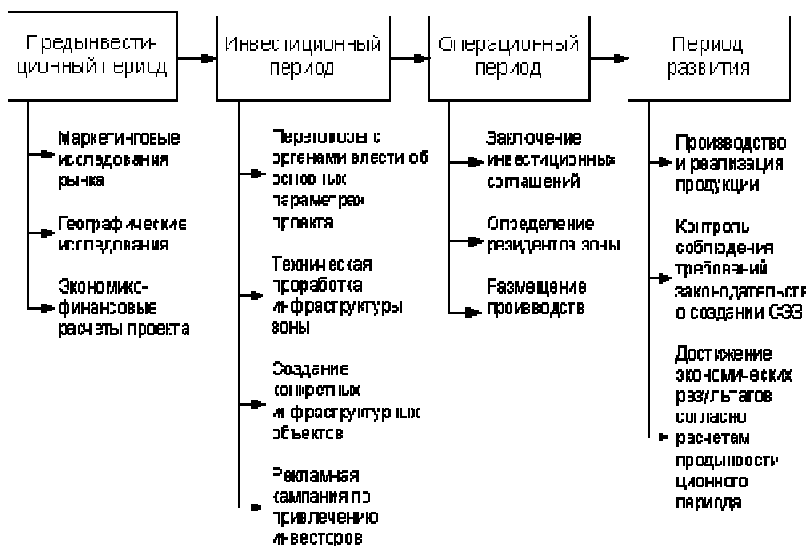


Рис. 1. Основные стадии проекта создания ОЭЗ

Вопросы создания и развития СЭЗ неразрывно связаны с процессами международной торговли и международного разделения труда, что в настоящее время становится особенно актуальным ввиду расширения процессов глобализации всех сфер экономической деятельности. Очевидный рост показателей международной торговли характеризуется следующими цифрами. Если в начале XIX в. мировой экспорт составлял всего лишь 1–2% от мирового национального продукта, то уже в 50-е гг. XX в. он достиг приблизительно 7% всемирного производства, а в начале XXI века, по некоторым подсчетам, – уже 17–20%.

Инвестиционный капитал рассматривает организацию собственного производства в СЭЗ как важное направление своей экспансии, так как предоставляемые в СЭЗ льготы позволяют ему получать высокую прибыль. Норма прибыли в СЭЗ в среднем составляет 25–

30%, а в азиатских СЭЗ – свыше 35–40%. Сроки окупаемости капитальных вложений в зонах в 2–3 раза меньше. Считается нормальным, когда вложенные средства окупаются за 3–3,5 года. Во многих развивающихся странах через СЭЗ в их экономику поступает от 30 до 80% всех иностранных инвестиций (рис. 2).



Рис. 2. Классификация свободных экономических зон

В зависимости от реализуемых целей государство идет на создание в стране различных СЭЗ, которых в современной мировой практике существует более 25 разновидностей. С течением времени СЭЗ эволюционировали от простых форм деятельности (торговый тип СЭЗ) к сложным (производство массовой и высокотехнологичной продукции, предоставление услуг), от дешевых вариантов к более капиталоемким и дорогим (табл. 2).

Исторически доказано, что выбор вида СЭЗ обуславливается экономическим укладом и уровнем экономического развития страны. Для повышения эффективности экономической деятельности посредством создания СЭЗ страны с различным уровнем экономического развития используют разные виды СЭЗ. На различном уровне экономического развития странам необходимо применять различные виды СЭЗ, которые в дальнейшем, с ростом производственной и научно-технической базы, могут трансформироваться в СЭЗ более высокого поколения, «дорастая» до текущих потребностей принимающих стран.

**Разновидности СЭЗ в соответствии с функциональным
предназначением**

Торговые зоны	Промышленно-производственные (экспортно-производственные) зоны	Технико-внедренческие (научно-промышленные) парки	Сервисные (офшорные) центры
Зоны свободной торговли	Экспортно-производственные зоны	Технологические зоны	Свободные банковские зоны
Зоны внешней торговли		Промышленные парки	
Приграничные торговые зоны	Импортозамещающие зоны	Технопарки	Свободные страховые зоны
Магазины беспошлинной торговли		Технополисы	Рекреационно-туристические зоны
Свободные таможенные зоны и свободные склады	Экспортно-импортные зоны	Инновационные центры и другие виды зон	Офшорные зоны
Комплексные СЭЗ		Международные СЭЗ	
Зоны свободного предпринимательства (Западная Европа, Канада)		Зона свободной мировой торговли (ЕАСТ, НАФТА, СНГ)	
Особые экономические районы и прибрежные города (Китай)		Таможенный союз (Арабский общий рынок, ЕвразЭС)	
Зоны обработки информации (Ямайка)		Общий рынок (МЕРКОСУР, Андский общий рынок)	
Особые экономические зоны (Россия)		Полный экономический союз (Бенилюкс, Евросоюз)	

В исследовании Е.Г. Попковой было доказано, что в условиях глобализации развитые страны в своих интересах реализуют последствия перехода от постиндустриального к информационному обществу, оставляя развивающимся странам негативные последствия в виде сброса устаревших технологий, что замедляет темпы их экономического развития и консервирует мобилизационно-

трансформационный тип экономического роста. Кроме того, в связи с тем, что высокотехнологичные производства предполагают использование высококвалифицированного труда, который в развитых странах стоит дороже, чем в развивающихся, оптимальным становится не вытеснение живого труда для сокращения издержек, а перенесение отдельных стадий производства за пределы страны, где аналогичный по уровню труд стоит значительно дешевле. Анализ, проведенный Ю. Шишковым, показывает, что развитые страны с относительно дорогой рабочей силой склонны специализироваться на производстве и экспорте частей и комплектующих компонентов, а менее развитые, где рабочая сила дешевле, – на сборке конечных продуктов из импортных частей. Это, безусловно, накладывает свой отпечаток и на типы СЭЗ, создаваемые в этих странах.

При оценке эффективности различных видов СЭЗ нельзя не согласиться с доводами А.М. Басенко, заключающимися в том, что в процессе интеграции национальных экономик во всемирное хозяйство различные типы СЭЗ участвуют в соответствии с их функциональными возможностями и избранной сферой деятельности. Так, торгово-складские зоны выполняют роль инфраструктурных узлов внешнеторгово-транспортных коммуникаций, участвуя в формировании глобальных логистических систем. Трансграничное движение капиталов обеспечивают финансово-банковские центры, производящие международные расчеты. Наиболее активно содействуют «встраиванию» национальных экономик в мировую на основе инновационных технологий экспортно-производственные зоны, научно-технологические, научно-инновационные центры, технопарки, технополисы и др. Свои коммуникационные функции большинство СЭЗ складского типа осуществляют через управление мировыми логистическими сетями путем предоставления многофункциональных транспортно-перевалочных и складских, а также грузоперерабатывающих и других инфраструктурно-сервисных услуг.

Создание СЭЗ – это всегда определенный риск, связанный с финансовыми вложениями в создание новой производственной и другой инфраструктуры, привнесением в конкретную национальную экономику инородных для нее способов производственно-сбытовой деятельности, использованием отличных от всей экономики методов финансирования деятельности субъектов СЭЗ. Однако, несмотря на высокую долю риска, для СЭЗ характерно развитие международного экономического сотрудничества прак-

тически во всех возможных формах, что дает импульс не только к развитию определенных видов производств в СЭЗ, но и к ликвидации неэффективных управленческих звеньев, технологических цепей и т.д. Это подразумевает последовательную, неуклонную оптимизацию экономического комплекса СЭЗ и его встраивание, как в национальную, так и в мировую экономику.

Интеграции национальных экономик в мировую способствуют все типы свободных экономических зон, однако каждый из них действует на определенном сегменте международного рынка. При этом следует понимать, что не существует идеальных, пригодных на все случаи моделей зон, применение которых автоматически гарантирует приток иностранных инвестиций, резкое ускорение экономического развития. На основе оценки потенциальных возможностей территории должен проводиться выбор конкретной модели зоны, формироваться инвестиционный режим, наиболее адекватный имеющимся условиям. Создание зон оправдано, если таким образом реализуются уже имеющиеся экономические преимущества тех или иных территорий: близость к центрам международного экономического обмена, научно-технический потенциал, сосредоточение больших масс трудовых ресурсов.

Однозначно определить, какой тип зон является наиболее предпочтительным для того или иного типа государственного управления, не представляется возможным в связи с множеством факторов, влияющих на данное решение. Но рекомендовать создание определенного типа СЭЗ для решения конкретно поставленного круга вопросов – задача вполне реализуемая. Так, торгово-складские зоны, в числе которых выделяются зоны внешней торговли, свободные таможенные и беспошлинные зоны, свободные склады выступают преимущественно как инфраструктурные узлы, специальные центры международной торговли и коммуникаций, участвуют в формировании международных логистических систем. В процессе трансграничного движения капиталов наиболее активное участие принимают сервисные и офшорные центры. Внедрению экономики конкретных стран и регионов в общемировую систему на основе инновационных технологий содействуют экспортно-производственные и технико-внедренческие зоны. С развитием экономики государств в них создавались, помимо уже существующих СЭЗ, зоны более высокого поколения, а также происходило постепенное распространение их потенциала на дру-

гие сферы деятельности, приводящее к совмещению в зоне функций, присущих нескольким видам СЭЗ.

Изучение мирового опыта создания СЭЗ имеет важное значение для формирования эффективного института СЭЗ в России. Однако создание свободных экономических зон – это лишь один из элементов стратегии развития страны или определенного региона. Он имеет смысл только вместе с реализацией активной структурной и региональной политики, приложением усилий по развитию международных экономических отношений и созданию полюсов ускоренного роста за счет сотрудничества с международным сообществом.

Вопросы для самоконтроля

1. Приведите примеры понятия «свободная экономическая зона» в трактовке различных авторов
2. Приведите примеры понятия «особая экономическая зона» в трактовке различных авторов
3. Для достижения каких целей государство создает свободные экономические зоны?
4. В чем проявляется инновационность в деятельности СЭЗ?
5. Поясните суть теории инновационной экономики и предпринимательского общества?
6. По каким принципам классифицируются свободные экономические зоны?
7. Какие СЭЗ относятся к торговому типу зон?
8. Какие СЭЗ относятся к промышленно-производственным зонам?
9. Какие СЭЗ относятся к технико-внедренческому типу зон?
10. Какие СЭЗ относятся к сервисному типу зон?
11. Какие СЭЗ относятся к комплексным зонам?
12. Какие СЭЗ относятся к международным зонам?
13. Какие типы СЭЗ создаются в процессе трансграничного движения капиталов?
14. Какие СЭЗ участвуют в формировании международных логистических систем?
15. Перечислите основные стадии проекта создания СЭЗ. Что включает в себя каждая из стадий?

Тема 3. ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОЭЗ

3.1. Торговые зоны

Под торговыми зонами понимаются географически ограниченные территории, расположенные вблизи или в аэропорту, морском или речном порту, на перекрестке основных коммуникационных и транспортных путей, выведенные за пределы национальной таможенной территории для ведения экспортно-импортных операций, содействия экономическому развитию, в отношении которых предоставляются налоговые и прочие стимулы для зарегистрированных компаний. Они реализуют принцип таможенной экстерриториальности.

Их цели: создание внешнеторговых возможностей, увеличение экспортной выручки, расширение экспорта и содействие занятости, трансформация стратегии развития региона и страны в целом от импортного замещения к экспортноориентированному развитию. Торговые зоны призваны содействовать развитию торговли региона, в том числе экспорта и импорта. В целом, они преследуют чисто коммерческие цели, но могут служить экспериментальной базой для проведения реформирования структуры экономики региона и реализации политики свободной торговли (в частности, таковой была политика развивающихся стран, которые активно использовали режим торговых зон во внешнеэкономических связях и одновременно проводили стратегию импортного замещения в период с 1960-х гг. до середины 1980-х гг.

Они отличаются небольшой территорией размером до 50 га; чаще располагаются вблизи крупных транспортных узлов: морских и речных портов, аэропортов. По мере эволюции торговые зоны стали размещаться во внутренних и приграничных районах

страны, обладающих благоприятными коммуникационными услугами.

С исторической точки зрения термин зона свободной торговли появился в 19 веке, но в практике разных стран может иметь национальные особенности. Так, например, в Индии с 1983г. такие зоны называются зонами иностранной торговли, в Ирландии до

1970-х гг. – свободными промышленными зонами, в ОАЭ с 1983 г. – свободными зонами, в Республике Корея с 1975 г. – свободными экспортными зонами.

Активизация их создания относится к периоду после первой промышленной революции, т.е. к середине XVIII в. – началу XIX в., когда многие колонии в Европе и в Карибском бассейне стали свободными портами. Это – Гибралтар с 1705 г., затем они распространились в Азии: в Сингапуре с 1819 г., в Гонконге с 1841 г., в Адене с 1853 г., и в Африке: Джибути с 1859 г. Данные зоны преобладали в мировой практике в период до 1950-х гг. В дальнейшем наблюдается адаптация концепции торговых зон к развитию импортозамещающих и экспортоориентированных отраслей экономики в целях стимулирования беспошлинного импорта товаров, их переработке и реэкспорту.

Предприятия торговых зон ведут один или более видов деятельности. Они ввозят из-за рубежа сырье, полуфабрикаты, которые подвергаются производственной обработке, а затем реэкспортируются за пределы страны. В некоторых странах разрешено часть продукции продавать на внутреннем рынке. Например, в Мексике, Ирландии, Индии не ограничивается объем сбыта на внутреннем рынке продукции, произведенной в торговой зоне, а на Филиппинах возможна продажа не более 30% объема производства. Но есть страны, законодательство которых требует 100%-процентного экспорта продукции, произведенной в рамках торговой зоны.

Промышленная структура торговых зон акцентирована на торговле услугами и простейшей обработке, и производстве товаров, торговле в портах, хранении, сборке, сортировке, переупаковке и маркировке товаров, оказанию финансовых услуг. В отдельных зонах также сконцентрирована развитая промышленность, благоприятная туристская инфраструктура. Это характерно, например, для отдельных внешнеторговых зон в США, для ЗСТ Колон в Панаме, для свободных портов Сингапура, Гонконга и Гамбурга.

В портовых зонах также предоставляются суда, проводится их сопровождение и ремонт. Если изначально портовые зоны выполняли функции по оказанию портовых услуг и развитию портового хозяйства, то в дальнейшем стали производить суда, необходимое оборудование, перерабатывать сырье. Первым такие функции стал выполнять Гамбург в Германии, практика которого получила название «гамбургской модели свободного порта». В итоге различие между зонами свободной торговли и свободными портами стало достаточно условным, хотя в ЗСТ действует режим более свободной торговли и их географическое положение далеко не всегда столь благоприятно как в свободных портах.

Торговые зоны различаются как:

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

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

- внешнеторговые зоны (foreign trade zones): в США в Майами, Макаллен, 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. Если срок хранения товаров на бондовом складе ограничен 2-5 годами, то 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 производятся 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 беспощинной основе; в бондовых складах с намного меньшей территорией таможенный контроль охватывает и бухгалтерский учет, так как товары учитываются по внешним счетам.

Торговые зоны могут представлять собой:

1) встроенные промышленные территории, специализирующиеся на производстве для экспорта и предоставлении резидентам зоны беспощинного торгового режима, либерального регулирования трудовых и валютных отношений, инвестиционных вложений и др.

2) четко ограниченную территорию, выведенную за пределы национальной таможенной территории часто с благоприятным географическим положением, имеющую развитую инфраструктуру, созданную для ведения торговых и промышленных операций, не подлежащих общепринятому таможенному и налоговому регулированию;

3) промышленную зону со специальными льготами для привлечения иностранных инвестиций, в которой ввезенные товары подвергаются переработке (доработке) в целях последующего реэкспорта;

4) промышленную территорию, которая служит анклавом с точки зрения таможенного и внешнеторгового режима страны, где функционируют иностранные промышленные компании, осуществ-

ляющие производство товаров, главным образом, на экспорт, имеют преимущества за счет налоговых, финансовых и прочих стимулов.

Торговые зоны отличаются такими чертами, как:

- уровень развития предпринимательской инфраструктуры выше в рамках зоны, чем в среднем в стране;
- более гибкое предпринимательское регулирование, в том числе сведены к минимуму административные формальности, часто используется принцип «одного окна» для ускоренной выдачи разрешений и одобрения инвестиций с меньшими административными формальностями. Законодательство более гибкое по сравнению с законами и правилами в принимающей стране в целом;
- офшорное местоположение для размещения производства конечной продукции вне рынков сбыта в целях сокращения издержек производства;
- акцент на экспорте, когда разрешается продажа на внутреннем рынке ограниченной доли произведенной продукции. При этом законодательство может устанавливать конкретную долю экспорта продукции, а может просто указывать на преимущественную продажу товаров на внешних рынках;
- большой пакет стимулов. Основные льготы и стимулы в торговых зонах включают ведение беспошлинных экспортно-импортных операций, свободное перемещение капиталопотоков, инвестирование без ограничений, относительно свободную миграцию рабочей силы между зоной и зарубежными странами, отсутствие валютных ограничений. Основной формой льгот служат внешнеторговые стимулы. Они, как правило, включают в себя освобождение от уплаты таможенных пошлин, которые не взимаются с импортных товаров, ввозимых на территорию и затем реэкспортируемых.

Это правило действует также в отношении товаров зарубежного производства, которые потребляются, отбраковываются или уничтожаются внутри зоны. Также применяются упрощенные таможенные процедуры, более быстрая таможенная очистка товаров.

Производители выплачивают таможенные пошлины на продукцию конечного производства по сниженным ставкам при ее ввозе на национальную таможенную территорию.

В качестве примера рассмотрим таможенную практику в зоне свободной торговли Вайквэокая (Шанхай) в Китае. Товары, ввозимые в ЗСТ из-за рубежа, освобождаются от взимания таможенных пошлин и импортных налогов, эти льготы относятся также к транзитным товарам и импортным товарам, ввезенным для складирования в зону; а также к сырью, компонентам, запасным частям, упаков-

вочному материалу, предназначенных для использования в процессе производства в ЗСТ; к машинам и оборудованию, конструкционным материалам, необходимым для реализации инвестиционных проектов в рамках зоны.

Товары, вывозимые с территории зоны за рубеж, освобождаются от таможенных пошлин; экспортируемые через ЗСТ товары подлежат налогообложению в соответствии с государственным внешне-торговым регулированием.

Товары, произведенные предприятиями-резидентами ЗСТ и продаваемые в рамках зоны, или вывозимые за рубеж, освобождаются от налогов на производство. Такие налоги взимаются с товаров, продаваемых за пределами территории зоны, а пошлины и импортные налоги взимаются с импортного компонента, использованного в производстве.

Налог на прибыль корпораций взимается по ставке в 15% (в Китае – 25%). В течение первых 10 лет деятельности компания освобождается от уплаты данного налога, считая с момента получения первой объявленной прибыли. В течение последующих лет предоставляется скидка в 50% с налога на прибыль корпораций на срок от 3 до 5 лет.

Непроизводственные предприятия (в том числе торговые и складские) платят налог на прибыль по ставке в 15%. Любое предприятие, действующее в ЗСТ свыше 10 лет, освобождается от налога на прибыль сроком на один год с момента получения первой объявленной прибыли, в последующие 2–3 года предоставляется скидка с действующей ставки налога на прибыль в размере 50%.

Правила зоны регулируют и трудовые отношения, требуя соблюдения стандартов Международной организации труда (МОТ). В частности, на предприятиях, зарегистрированных на территории ЗСТ, действует контрактная система найма рабочей силы; структура персонала, размер оплаты труда устанавливается с учетом характера производства и деятельности на основе законодательных норм. Требуется соблюдение норм охраны труда, санитарно-гигиенических норм, правил социального страхования занятых, защита их прав и интересов.

Успешной является американская практика создания внешне-торговых зон. Они регулируются Законом о зонах свободной торговли, 1934 г. Согласно Закону, зарубежный товар ввозится на территорию зоны беспошлинно, без взимания импортных налогов и акцизных сборов. На их территории возможна продажа товаров национального производства без налогообложения, а также их склади-

рование, обработка как отдельно, так и совместно с другими внутренними и зарубежными товарами. Так, например, по данным таможенной службы, в 2002 г. 62% отгрузок в рамках ЗСТ США произошло на товары внутреннего производства.

С товаров, поступающих на таможенную территорию США, взимается таможенная пошлина и федеральные акцизы; пошлина также взимается при вывозе продукции из зоны в страны-члены НАФТА.

Что касается налогообложения, то льготы по налогу на прибыль не предоставляются, предприятия платят и прочие федеральные, региональные и местные налоги и сборы.

Основные стимулы: освобождение реэкспортных товаров от пошлин и квотирования;

- ставка пошлины и федерального акцизного сбора снижается на импорт;
- применяется упрощенная таможенная очистка товаров;
- зарубежные и национальные товары, предназначенные для экспорта, освобождаются от уплаты государственных и местных дополнительных налогов.

Льготами пользуются компании, зарегистрированные как компании зарубежных продаж (foreign sales corporations – FSC). Их доходы, которые освобождаются от налогообложения, определяются как экспортная собственность, предназначенная для продажи или лизинга, произведенная в США и продаваемая за рубежом. При этом не более 50% стоимости такой собственности может составлять компонент зарубежного происхождения. Внутренние компании, как правило, не платят налог на прибыль корпораций в США на дивиденды, полученные от деятельности компаний зарубежных продаж. Значит, не взимается налог на прибыль в части дохода FSC от экспорта. Так, например, 6 тыс. американских ТНК пользуются подобным режимом.

Внешнеторговые зоны, как правило, располагаются вблизи таможенных постов. Они есть во всех 50 штатах США и в Пуэрто-Рико.

Американская практика различает два типа ЗСТ: зоны общего назначения и субзоны. Всего в США зарегистрированы 256 ЗСТ, они входят в состав морских портов или аэропортов, количество зарегистрированных субзон достигает 444. Они состоят из одного целевого предприятия, предназначенного для операций, которые нельзя проводить в рамках ЗСТ. Например, нефтепереработка или сборка автомобилей. Нефтепереработка является основной отраслью в ЗСТ, на

ее долю приходится 69% зарубежных продаж в рамках зон; также следует выделить производство мотосредств и продукции электроники.

Совокупный объем продаж внутренних и импортных товаров в рамках американских ЗСТ составляет 247 млрд долл., на субзоны приходится 85% этих продаж. Объем экспорта – 15,4 млрд долл. В них занято 330 тыс. человек. Количество зарегистрированных фирм – 2767.

3.2. Промышленно-производственные зоны

Промышленно-производственные зоны (ППЗ) – большие по размеру территории (до 100 га), нацеленные на содействие развитию производства региона, на сбыт продукции на внутреннем и/или внешнем рынках и предоставляющие льготы производственным компаниям

Цели создания ППЗ:

– содействовать притоку иностранных инвестиций и передовых технологий, росту занятости;

– стимулировать развитие торговых связей региона, повышать уровень квалификации рабочей силы и управленческого состава;

– содействовать реализации стратегии регионального сотрудничества и развитию депрессивных регионов, восстановлению экономики старых промышленных центров.

Ведущие отрасли в ППЗ:

– трудоемкие отрасли (электроника, производство обуви, одежды, кожаных изделий, электротехнической продукции оптических инструментов, пластмассовых изделий, игрушек, спортивных товаров, запасных частей для автомобилей, мелкого транспортного оборудования);

– капиталоемкие отрасли (химическая промышленность, нефтехимия, автомобилестроение, добывающая отрасль, металлургия);

– техноемкие отрасли (высокотехнологические производства в сфере информации, электроники, медицины);

– внешняя торговля;

– финансовые услуги;

– транспортные услуги.

Разновидности ППЗ в мировой практике:

• экспортно-производственные зоны;

• свободные промышленные зоны;

• беспошлинные экспортно-производственные зоны;

- свободные экспортные зоны;
- свободные экспортно-производственные зоны;
- свободные производственные зоны;
- промышленные экспортно-производственные зоны;
- зоны совместных предприятий;
- зона свободного предпринимательства;
- привилегированная экспортная зона;
- зона обработки импортных товаров;
- макиладорас;
- зоны свободного предпринимательства;
- зоны содействия инвестициям;
- аграрные экспортно-производственные зоны;
- свободные аграрные зоны;
- зоны экономического и технологического развития.

Пакет льгот и стимулов, предоставляемый резидентам разных типов промышленно-производственных зон, построен с акцентом на реализацию основных целей зоны в сфере промышленного развития. Налоговые льготы включают предоставление налоговых каникул на срок от 5 до 10 лет, инвестиционные скидки на цели повышения уровня экономического развития, мягкое регулирование норм и правил в сфере трудовых отношений и здравоохранения (однако, в некоторых ППЗ запрещено создавать профсоюзы на предприятиях).

Из финансовых стимулов следует выделить государственное субсидирование экспорта и инфраструктуры/

Основные торговые стимулы в рамках ППЗ:

– беспошлинный ввоз из-за рубежа сырья, полуфабрикатов, оборудования и инструментов, необходимых для экспортного производства;

– освобождение от правил промышленного регулирования, действующих в стране, на территории зоны. Компании освобождаются от разного рода ограничений и правил по предоставлению статистических данных, проходят упрощенную процедуру таможенной очистки при импорте и экспорте товаров.

В целом, торговый режим в рамках ППЗ менее либеральный по сравнению со свободными портами или свободными городами.

В качестве еще одного преимущества следует выделить возможность использования объектов инфраструктуры по более низким тарифам.

Более конкретно рассмотрим пакет стимулов, предлагаемых резидентным компаниям в зонах свободного предпринимательства американского штата Флорида

Под зоной свободного предпринимательства понимается географически ограниченная территория, нацеленная на реструктуризацию экономики.

Ее функционирование стимулирует экономический рост, приток инвестиций в депрессивный регион за счет предложения налоговых стимулов и льгот компаниям.

Всего в штате Флорида действует 61 зона свободного предпринимательства, из которых 56 зон созданы на уровне штата (28 из них предназначены для развития городской местности и 28 – аграрной местности) и 5 на федеральном уровне/

Программа развития зоны включает финансовые стимулы, предоставляемые резидентным компаниям, размещенным в пределах границ зоны, в целях стимулирования частного предпринимательского сектора, роста занятости.

К ним относятся:

- налоговый кредит на занятых (налог с продаж и использования) предоставляется на срок в один месяц в отношении налога с продаж в зависимости от объема заработной платы, выплачиваемой вновь принятым на работу (принятым в течение последних 3-х месяцев);

- налоговый кредит на занятых (налог на корпоративный доход) предоставляется компаниям, размещенным в зоне и выплачивающим налог на прибыль корпораций в штате, в отношении корпоративных доходов в сумме объема заработной платы вновь нанятых (в течение последних 3-х месяцев);

- налоговый кредит на собственность в зоне свободного предпринимательства предоставляется новым компаниям или компаниям, расширяющим производство, в отношении налога на прибыль корпораций, выплачиваемого в штате Флорида, в размере 96% ставки НДС на приобретенную собственность;

- возврат налога с продаж в отношении строительных материалов, используемых в рамках зоны свободного предпринимательства, применяется в отношении налога с продаж, уплаченного при покупке строительных материалов для восстановления активов, размещенных на территории зоны;

- возврат налога с продаж на приобретение машин и оборудования (в том числе офисного оборудования, складского оборудования, некоторых типов производственного оборудования), которое пред-

назначено для исключительного использования в рамках зоны в течение минимум 3-х лет, при этом стоимость покупки должна составлять не менее 5 000 долл. За единицу оборудования;

- освобождение от налога с продаж электроэнергии, используемой на территории зоны свободного предпринимательства. Действует 50% скидка на налог с продаж электроэнергии при условии, что электроэнергия потребляется на территории зоны, и муниципальный орган принял соответствующее решение о 50%-ой скидке.

На местном уровне резидентные компании могут получить такие льготы, как:

- освобождение от НДС в отношении собственности;
- уменьшение стоимости лицензии на право функционирования на территории зоны;
- освобождение от местного налога на собственность в связи с экономическим развитием;
- сокращенные тарифы на право получения разрешения на строительство или использование земли;
- упрощенные административные формальности.

В целом, концепция зон свободного предпринимательства была разработана в США администрацией Р.Рейгана в 1980-е гг. В ее основу положена идея формирования открытого рыночного пространства в депрессивных промышленных и аграрных районах страны на основе льготного налогообложения, облегченных правил и прочих мер государственного регулирования предпринимательской деятельности. Формирование особого инвестиционного климата позволило инициировать и повысить производственные возможности внутри географически ограниченных зон, содействовало оживлению экономики, создало новые рабочие места.

3.3. Техничко-внедренческие зоны

Первые технико-внедренческие зоны (ТВЗ) стали появляться в мировой практике в 1950-е гг., но активизация их формирования относится к 1960-м гг., когда в США, СССР и Японии государство акцентировалось на развитии отраслей новых и высоких технологий, создании научных парков и технополисов в качестве инструмента развития и поддержки научно-технологического превосходства. В 1951 г. была создана первая технико-внедренческая зона в мире как технопарк: Стэнфордский исследовательский парк более известный как «Силиконовая долина» (вернее, Кремниевая долина от англ. Silicon Valley) в Калифорнии, США. Первым технополисом в мире

стал Сибирский Академгородок в России, образованный в подобном статусе в 1957 г.

Пальму первенства по количеству созданных ТВЗ держат США, где к началу 1990-х гг. функционировало около 70 зон, среди которых есть и «треугольник технопарков», включающий Хайвэй 128, Бостон и Новую Каролину. С 1960-х гг. Япония приступила к реализации концепции формирования технополисов в целях развития инновационных отраслей промышленности в разных районах страны. В 1965г. создана японская «Силиконовая долина», получившая название «Силиконового острова Кюсю»

Во второй половине 1960-х гг. технико-внедренческие зоны в основном как технопарки и технополисы получают развитие в Европе, в том числе во Франции (Ницца), Великобритании (Кембридж), Германии (Ульм-Даймлер-Бенц технопарк). Данная практика получила широкое распространение впоследствии в развивающихся странах и территориях, в том числе на Тайване (Хсинчу), в Сингапуре, в Китае. В Индии технопарк Бангалор получил название еще одной, но только индийской «силиконовой долины» Техничко-внедренческие зоны стали стратегическим инструментом политики нового экономического развития разных стран мира. Их основные цели включают – создание технологичных производств, содействие экономическому реформированию, трансформации экономики от плановой к рыночно ориентированной (в бывших социалистических странах), интеграция экономики в мировую экономику, подготовка высококвалифицированных научных кадров, налаживание связей между технико-внедренческой зоной и внутренней экономикой. Для некоторых стран мира, прежде всего, новых индустриальных экономик Восточной Азии (Сингапур, Тайвань, Республика Корея) такие зоны стали основой трансформации модели национальной экономики от политики экспортноориентированного развития к политике, основанной на высоких технологиях, создания инновационной экономики, что служит основой их высокой международной конкурентоспособности

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 tech-
nologic development zone*),
- Академгородок (*academic town*),
- «кремниевая» долина/ «кремниевый» остров (*silicon Vil-
lage/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.

Промышленная структура экономики ТВЗ прошла эволюцию от трудоемких отраслей к капиталоемким отраслям и сферам высоких технологий. Она представлена такими отраслями, как высокотехнологичная промышленность, торговля высокотехнологичными товарами, проведение исследований в сфере высоких технологий, подготовка научных кадров, информационные услуги, биотехнология, производство новых материалов и новейших высоких технологий, технологии в сферах освоения космоса и океана, исследования в сфере высоких технологий и образовании.

С точки зрения размещения ТВЗ должны удовлетворять четырем условиям:

1. Располагаться рядом с городом. Для ТВЗ большое значение имеет обеспечение адекватными трудовыми и материальными ресурсами по принципу «быстро, своевременно, четко»; небольшой объем и диверсификация высокотехнологичной продукции; зональный рынок может быть расширен до внутреннего рынка всей страны и внешних рынков, что требует развитой транспортной инфраструктуры. Территория, как правило, небольшая, с населением не более 50 тыс. человек.

2. Находиться в регионах, где есть благоприятные условия для жизни населения, т.е. необходимо наличие сложившихся и устойчивых взаимосвязей между городом и зоной в целях снабжения зоны необходимыми ресурсами, промышленным и технологическим потенциалом, трудовыми ресурсами.

3. Размещаться в регионах с хорошо развитой научно-исследовательской и образовательной базой, обладающей высококвалифицированными научными и исследовательскими кадрами. Зоны нацелены на повышение эффективного использования ресурсов, коммерциализацию и распределение новых технологий, разработанных в местных исследовательских центрах.

4. Находиться вблизи университетов и исследовательских институтов, которые могут проводить исследования и разрабатывать технологии, предоставлять результаты таких исследований и разработок, содействовать формированию научного сообщества в целях непрерывного проведения НИОКР, обмена исследователями и технической информацией, использовать общую исследовательскую базу.

Предприятия и компании, зарегистрированные в качестве резидентов технико-внедренческих зон, пользуются льготами и стимулами. Многие страны ограничивают политику стимулирования требованиями к резидентам зоны, которые, как правило, должны разрабатывать и производить только новые и высокие технологии.

В целом, технико-внедренческие зоны могут быть основаны на университетской базе, на базе крупных предприятий, на импортной базе, а также могут носить комплексный характер

Китайский опыт функционирования технико-внедренческих зон.

Одной из наиболее успешных признана китайская практика функционирования технико-внедренческих зон. В Китае насчитыва-

ется 53 парка новых и высоких технологий. Данный тип СЭЗ был одобрен Госсоветом КНР в конце 1980-х гг., получив название промышленных парков новых и высоких технологий (new and high-tech industrial parks). Основой послужил Доклад по изучению новой технологической революции, одобренный Госсоветом в 1984 г., и «Решение центрального правительства по поводу реформы научно-технической системы» в марте 1985 г.

В 1985 году Госкомиссия по науке и технологиям утвердила четыре принципа выбора места размещения и формирования парков новых и высоких технологий:

Хорошо развитая инфраструктура, инвестиции в которую вложило главным образом, государство;

Динамично развивающаяся территория;

Создание парка на основе небольших, специализированных и продвинутых проектов.

Проекты выбираются и субсидируются государством. Первыми территориями для формирования парков новых и высоких технологий в Китае стали четыре района: Пекин, Шанхай, Вухан и Гуанчжоу. Первым парком новых и высоких технологий в КНР стал парк в Шэньчжэне в 1985 г. В 1990-е гг. количество парков расширилось: 26 государственных парков новых и высоких технологий были одобрены в 1991 г., а год спустя еще 26 проектов. Всего в Китае созданы 53 парка новых и высоких технологий на государственном уровне и 61 парк на региональном уровне.

Китайское законодательство и практика понимают под парками новых и высоких технологий специальные зоны, расположенные в динамично развивающихся территориях крупных или средних городов, которые проводят преференциальную политику и особое руководство такими зонами, основной экономической деятельностью служат исследования, разработки, коммерциализация и внедрение в производство высоких технологий. Они нацелены на оптимизацию региональной промышленной структуры, содействие устойчивому экономическому развитию региона, реформирование системы научно-технологических разработок.

Согласно классификации новых и высоких технологий, принятой в стране, к ним относят 11 типов:

- микроэлектроника и электронные информационные технологии;
- авиационные и космические технологии;
- фотоэлектроника и интеграция фотоэлектроники и оборудования;
- новые виды биотоплива;

- технология производства материалов для научных исследований и новых материалов;
- технологии в сфере экологии и охраны окружающей среды;
- энергосберегающие технологии;
- передовые ядерные технологии;
- технологии в сферах фармацевтики и биомедицины;
- прочие передовые новые технологии, основанные на базовых отраслях промышленности, технологии в сфере сельского хозяйства и программного обеспечения.

Одной из первых в стране была создана Шанхайская зона по принципу «один район – шесть парков». Шанхайская СЭЗ включает в себя шесть технико-внедренческих зон разных типов:

- ✓ Шанхайский парк высоких технологий Цзяньцзянь;
- ✓ Шанхайский инкубатор по разработке высоких технологий Витхуб;
- ✓ Инновационный центр Каохецзинь;
- ✓ Университет науки и технологий Шанхайского парка высоких технологий;
- ✓ Зону технологического развития Хонгквiao;
- ✓ Зону технологического развития Минханг.

Шанхайский парк высоких технологий в Цзяньцзянь функционирует с 1992 г. как государственный парк по развитию новых и высоких технологий. Парк является составной частью Программы развития новой зоны Пудонг. В 1992 г. принята Программа развития Парка высоких технологий «Focus on Zhangjiang». Его главная цель заключается в развитии только высоких и новейших технологий, проведении научных исследований и оказании образовательных услуг. Территория парка равна 25 кв. км.

Основные отрасли Шанхайского ПВТ представлены информационными технологиями, современными биотехнологиями, фармацевтической промышленностью.

Размещены ведущие производства Китая, из числа которых следует выделить Национальную промышленную базу биотехнологического и фармацевтического производства в Шанхае, Национальную базу производства информационных технологий, Национальную промышленную базу по информационной безопасности, национальную базу по технологическим инновациям.

Большое внимание уделяется формированию адекватной инфраструктуры, которая была создана к 2005г. по таким направлениям, как транспортная, коммуникационная и рекреационная инфраструктура.

тура. С этой даты Цзяньцзянь стал ведущим парком высоких технологий в Китае.

В Шанхайской СЭЗ размещен также инкубатор по разработке высоких технологий Витхуб. Он представляет собой некоммерческую сервисную организацию, созданную Комиссией по науке и технике Шанхайского муниципалитета, районной управой и Шанхайским университетом Цзиаотонг в 1999 г. Инкубатор Витхуб имеет 3 базы общей площадью в 43 тыс.кв. м, из них 70% приходится на компании, разрабатывающие информационные технологии. Эти базы признаны экологически чистым районом Шанхайского парка.

Инкубатор предназначен для производства инноваций в сфере науки и техники, для обмена инновациями, создания высокотехнологичных предприятий, для подготовки управленческих кадров. Территориально инкубатор размещен в Хицзухай – зоне высокой концентрации технопарков, где также находятся 18 университетов, 113 исследовательских институтов, в том числе Шанхайское отделение Китайской академии наук, Шанхайская академия наук.

Шанхайский парк высоких технологий также включает Инновационный центр Каохецзинь. Он является частной структурой и принадлежит Шанхайской корпорации по развитию Каохецзяньского парка высоких технологий, которая и создала необходимую инфраструктуру. Центр является бизнес-инкубатором по производству и поддержке техномкких предприятий, содействию коммерциализации, индустриализации и интернационализации научно-технических достижений.

Инновационный центр существует более 25 лет. На территории в 29 тыс.кв.м расположено более 300 техномкких предприятий в сфере биотехнологий, информационных технологий, новых материалов и др.

Университет науки и технологий Шанхайского парка высоких технологий действует с 1991 г. как государственный университет в сфере научно-технических достижений, а с 1998 г. вошел в состав Шанхайской зоны по развитию высоких технологий по принципу «Один район – шесть парков». Территория университета составляет 1 кв. км. Университет является одним из первых 10 инновационных инкубаторов в Шанхае по передаче высоких технологий. Он включает Инкубационную базу, Промышленный парк Шибей, Студенческий парк предпринимательских достижений.

В целом, китайский опыт создания технико-внедренческих зон признан одним из самых успешных в мире.

3.4. Сервисные зоны

Сервисные ОЭЗ это пример реализации идеи, в основу которой положен принцип удобства размещения для компаний определенно-го профиля или отрасли:

– юрисдикции, благоприятные с точки зрения юридических аспектов резидентства. Эта группа стран предоставляет физическим лицам возможности двойного гражданства, льготы в случае приобретения недвижимости или регистрации организаций. При этом уровень налогообложения может быть и не самым низким. Гораздо более важными являются экономическая и политическая стабильность, приближенность к центру постоянного проживания, географические и климатические факторы. К таким странам можно отнести Кипр, Израиль, Чехию, Венгрию, Испанию;

– юрисдикции, благоприятные для производственных компаний. В эту группу входят страны, предоставляющие налоговые льготы компаниям производственного профиля. Кроме того, учитываются географические факторы, такие как близость к основным ресурсным базам, близость к основным транспортным развязкам и товаропотокам для транспортных компаний, наличие квалифицированной рабочей силы и стоимость наемного труда для производящих компаний и др. Такими странами могут быть Венгрия, Аргентина, Ирландия, Гонконг, Пуэрто-Рико. В качестве примера можно привести решение компании «Аэрофлот» об организации базы производственного обслуживания в аэропорту Шеннон (Ирландия);

– юрисдикции, наиболее благоприятные с точки зрения налогообложения физических лиц. К таковым обычно относят страны с относительно низким уровнем подоходных налогов с физических лиц (менее 15%), небольшое количество или полное отсутствие соглашений о предоставлении информации налоговым органам, криминальной полиции и другим аналогичным органам зарубежных стран. Как правило, это страны небольшие с развитой курортной или туристической инфраструктурой, хорошей репутацией среди налоговых органов зарубежных стран. К таким странам принято относить Андорру, Латвию, Монако, острова Мэн, Гернси и Джерси, в меньшей степени Коста-Рику, а также курортные места Карибского бассейна;

– юрисдикции, благоприятные для торгово-закупочных компаний. Как правило, помимо налоговых факторов учитываются близость к мировым финансовым центрам, известность в качестве туристических, курортных, экономических, а не только финансовых центров, количество налоговых соглашений с другими странами. Также принимается во внимание вовлеченность в общемировые товарные и транспортные потоки, наличие свободных экономических зон соответствующего профиля. Такими странами являются Гибралтар, Гонконг, Сингапур, Кипр, Швейцария, остров Мэн, некоторые регионы Китая, а также Багамские, Бермудские, Каймановы острова;

– юрисдикции, благоприятные для судоходных компаний. Помимо налоговых льгот страны должны иметь выход к морским коммуникациям и располагать развитой морской инфраструктурой. В число таких стран входят Панама, Мальта, Кипр, Бермудские, Багамские, Каймановы острова, Сингапур. Также можно обратить внимание на Либерию, Грецию, Мадейру и некоторые другие страны. Следует отметить, что именно под флагом этих стран плавают многие торговые суда;

– юрисдикции, удобные для банковских и финансовых компаний, известны довольно широко: Австрия, Лихтенштейн, Люксембург, Швейцария, Нидерланды, Гонконг, Сингапур, Бермудские, Багамские, Каймановы острова, Нидерландские Антиллы, острова Гернси и Джерси и др. Отличаются наличием устойчивых связей с мировыми финансовыми центрами или сами являются таковыми;

– юрисдикции, удобные для лицензионных компаний: Австрия, Нидерланды, Швейцария и некоторые другие страны, уделяющие повышенное внимание лицензионной деятельности компаний, торговле объектами интеллектуальной собственности;

– юрисдикции с режимом, благоприятным для трастовых компаний. Как правило, страны англосаксонской правовой системы, где довольно широко распространены трасты. Ряд стран имеет ярко выраженную «трастовую» специализацию (острова Гернси и Джерси, Гибралтар, остров Мэн);

– юрисдикции, благоприятные для резиденции страховых компаний (Сейшелы);

– юрисдикции, позиционирующиеся на рынке аутсорсинга услуг в информационных технологиях (Мадейра, Тувалу, Дубай);

– юрисдикции благоприятные для предоставления туристско-рекреационных услуг (Лас-Вегас, Мальдивы).

Сервисные зоны являются результатом развития концепции ОЭЗ. С одной стороны, они являются результатом развития производственных зон в высокотехнологичной сфере, таких как обработка информации, а с другой – отражают в себе выход в экономике на первый план сферы услуг.

Самым ярким примером сервисных зон следует признать так называемые офшорные зоны, влияние которых на систему современных экономических связей является весьма значительным.

3.5. Офшорные зоны

Глобализация и либерализация мировой экономики конца XX века с одной стороны способствовали устранению барьеров в мировой торговле, усилили мобильность капиталов, способствовали развитию международного бизнеса, экономической интеграции и экспансии, но с другой стороны эти процессы привели к размыванию государственных границ, что способствовало появлению такого понятия как несоответствие налоговым обязательствам, т.е. привело к возникновению у налогоплательщиков возможности уклонения от уплаты налогов с помощью сокрытия капиталов за рубежом. Иными словами, в мире произошла миграция капиталов в более благоприятные финансовые условия – так называемые офшорные зоны, территории известные как «налоговый рай».

Офшорная зона – часть государства или вся страна, в которой компании-нерезиденты регистрируются и ведут деятельность по особым правилам. В пределах зоны:

- используются упрощенные процедуры регистрации нерезидентов, с сокращенным сроком и минимальной пошлиной;
- ставка подоходного налога с физических лиц и налогов с прибыли уменьшена для нерезидентов;
- обеспечивается гарантированная конфиденциальность информации, касающейся деятельности компаний, также снимается валютный контроль со стороны государства.

Чтобы защитить национальный бизнес вводится ограничение на ведение дел: в границах офшорной зоны любая предпринимательская деятельность со стороны таких компаний является нарушением закона. Основным источником дохода зоны являются регистрационные сборы (включая плату за ежегодную перерегистрацию) и налоги. Значительную долю составляют расходы компаний на свои постоянные представительства в зоне (их также называют секретарскими бюро).

В эти затраты входит арендная плата, расходы на услуги связи, электроэнергию, проживание и питание, транспортные расходы, расходы на организацию досуга, зарплата и ряд социальных выплат и компенсаций (к примеру, на лечение) для сотрудников бюро.

Часто обязательным требованием для работы в офшоре является наем местного населения в представительство, что позволяет решать вопросы занятости. Имеются послабления в таможенном законодательстве, избавляющие от налогов ввозимые для нужд компании машины, оборудование и материалы. В результате число фирм-нерезидентов в одной зоне может исчисляться десятками тысяч.

Проанализируем различные классификации офшорных зон (юрисдикций). Классификация, в основу которой положена величина налогового бремени: юрисдикции с высоким уровнем налогов – США, Великобритания, Франция, Швеция и др. Более либеральнее юрисдикции делятся на три группы:

- налоговые юрисдикции без прямых налогов на доходы физических и юридических лиц – Андорра, Багамские острова, Бермудские острова, Теркс, и Кайкос, Фарерские острова, Науру, Вануату и др.;

- налоговые юрисдикции с низким уровнем прямых налогов – Британские Виргинские острова, Кипр, Гибралтар, Венгрия, Израиль, Лихтенштейн, Швейцария, Коста-Рика, Гонконг, Либерия, Малайзия, Панама и др.;

- налоговые юрисдикции с высокими налоговыми ставками, предоставляющие преимущество некоторым типам компаний – Бельгия, Ирландия, Люксембург, Нидерланды и др.

Классификация по географическому признаку и а так же по степени доверия со стороны налоговых органов различных стран мира К. Доггарта (по степени убывания):

- ведущие страны Западной Европы – Австрия, Бельгия, Ирландия, Лихтенштейн, Люксембург, Нидерланды, Швейцария;

- малые страны Западной Европы – Андорра, Монако, Нормандские острова (Гернси и Джерси), Остров Мэн;

- страны Восточной Европы – Латвия, Венгрия, Чехия и др.;

- страны Средиземноморского региона – Гибралтар, Кипр, Израиль, Мальта;

- страны Юго-Восточной Азии и Тихоокеанского региона – Гонконг, Сингапур;

– страны Карибского региона – Багамские острова, Бермудские острова, Каймановы острова, Нидерландские Антильские острова и др.

Кроме того, можно классифицировать офшорные зоны на глобальные и региональные центры. К глобальным центрам относятся те юрисдикции, чьи компании пользуются популярностью среди предпринимателей всего мира. Это, прежде всего, страны Карибского региона – панама, Багамы, Доминикана, Белиз, Британские Виргинские острова и др. Данные страны сохранили нулевое налогообложение нерезидентов и привлекательные режимы обеспечения конфиденциальности. Страны Европейского региона – Кипр, острова Гернси, Джерси и Мэн, Гибралтар, Швейцария, Мадейра, Мальта, Республика Сан-Марино, Андорра, Монако.

К региональным центрам относятся юрисдикции, ориентированные на работу исключительно в одном регионе и наиболее полно учитывающие особенности и специфику того или иного региона или бизнеса. Во-первых, это ближневосточные страны – Бахрейн и ОАЭ (предоставляют финансовые услуги в странах исламской системы права). Во-вторых, это азиатские страны и территории – Сингапур, Гонконг, Ламбуан (Малайзия), Аомынь (Макао) и др. – выступающие плацдармом для компаний, выходящих на рынки юго-Восточной Азии, Японии и Австралии.

Существует много механизмов (схем), позволяющих уменьшить количество уплачиваемых налогов с применением офшоров. Выбор офшорной зоны и офшорной схемы зависит в первую очередь от задачи, которую ставит перед собой компания. Далее рассмотрим наиболее известные схемы использования офшорных зон.

Механизм трансфертного ценообразования. В торговых схемах офшор выступает в качестве посредника между поставщиком товара и действительным покупателем. При экспорте товара или услуги из страны через офшор цена занижается до наименьшей возможной суммы, затем компания перепродает фактическому покупателю по действительной – в итоге вся прибыль остаётся у офшорной компании. При импорте товара в страну через офшор цена обычно занижается для минимизации суммы уплачиваемых таможенных пошлин и НДС, кроме того необходимо учитывать таможенную стоимость, так как слишком низкая цена приведет к росту налога на прибыль, а слишком высокая – таможенных платежей. В каждом случае можно подобрать такую цену, при которой общая сумма платежей государству будет минимальной. Также следует учесть, что сумму налога на прибыль можно уменьшить, перечислив оплату за услуги фирмам,

уплачивающим единый налог, либо перешедшим на упрощённую систему налогообложения. Ведение деятельности через офшор также позволяет проводить планирование НДС – при покупке товара в России, предназначенного на экспорт, придётся платить НДС, который государство вернёт через какое-то время (налоговый кредит), в случае заключения договора от имени иностранной офшорной компании НДС платить не придётся.

Агентская схема. Офшорная компания нанимает в качестве своего агента любую фирму в стране, где планирует вести свою основную деятельность, и та действует по распоряжению нанимателя. В итоге компания платит налог только со своего небольшого вознаграждения (в основном это фиксированная плата или 1–2% от стоимости товара).

Строительная схема. При использовании строительной схемы офшорная компания выступает подрядчиком. Заказчик производит полную оплату офшорной компании за строительные услуги. Офшорная компания заключает договор с субподрядчиком – например, российской компанией, которая выполняет все строительные работы. Все финансовые потоки проходят через компанию-подрядчика: оплата субподрядчику, снабжение. В итоге основная прибыль оседает на счёте офшорной компании.

Производственная схема. При данной схеме офшорная компания оплачивает сырьё и производственные услуги производителя. Как правило, производственные услуги оказываются по самым минимальным расценкам. Производитель отгружает товар агенту. Агент продаёт товар конечному покупателю, получая при этом своё агентское вознаграждение. После чего деньги с прибылью возвращаются офшорной компании.

Транспортная схема. Данная схема используется транспортными компаниями, которые специализируются на международных перевозках. Офшорная компания выступает в роли перевозчика товара. При использовании преимуществ договора об избежание двойного налогообложения, можно на законных основаниях избегать налогообложения, используя компанию-агента в стране резиденте. Офшорные налоговые затраты можно свести к минимуму, используя её в связке с классической офшорной компанией.

Схема оказания услуг. Офшорная компания оказывает услуги компании-резиденту. Эта схема является наиболее распространённой в бизнесе. Деньги напрямую уходят на счёт офшорной компании. Затраты за оказанные услуги относятся на себестоимость, сле-

довательно, снижается налог на прибыль. Этот способ требует хорошего знания законодательства о налоге на прибыль в той части, где говорится о расходах, включаемых в себестоимость. При использовании этой схемы услуги могут и не оказываться, но в таком случае необходимо будет доказать, что данные услуги были действительно оказаны. Для повышения респектабельности, в схему добавляется престижная низконалоговая компания, зарегистрированная, например, в Швейцарии.

Полугодовой кредит. Банковское учреждение предоставляет резидентам страны кредиты для предоплаты в соответствии с внешне-экономическим контрактом. Кредитные средства переводятся на счета нерезидентов в офшорных банках. Через предусмотренные законодательством 180 суток деньги возвращаются в банк в связи с невыполнением или невозможностью выполнения фирмой-нерезидентом условий контракта. На протяжении этого времени кредитные средства банка используются в деятельности офшорной компании, при этом полученная прибыль остаётся за пределами страны.

Выплата роялти. Офшорная компания разрабатывает товарный знак и регистрирует его в патентном бюро страны резидента. После чего продаёт лицензионные права на использование этого знака офшорной компании. Офшор передаёт лицензионные права на использование товарного знака резиденту, с последующими выплатами роялти. Впоследствии компания выплачивает роялти офшору, причём офшор использует договор об избежание двойного налогообложения. Согласно этому договору, выплаты роялти резидентом в пользу офшора, не облагаются налогами в стране резидента. Офшор получает своё агентское вознаграждение, а основную часть выплат переводит на счёт офшорной компании. Выплаты роялти относятся на себестоимость компании. Соответственно, себестоимость повышается, налог на прибыль понижается. Происходят регулярные отчисления на счёт офшорной компании.

Схема регистрации новых предприятий. Схема применяется зарубежными инвесторами, желающими создать предприятие с участием иностранного капитала в стране резидента. Офшорная материнская компания создаёт на территории резидента свою дочернюю компанию со значительной долей иностранного капитала. При выплате дивидендов в пользу офшора, доходы от дивидендов облагаются офшорными налогами (по договору об избежание двойного

налогообложения). Возникшие офшорные налоги значительно ниже налогов, которые могли возникнуть в стране-резиденте.

Схема полной предоплаты. При заключении внешнеэкономической сделки, которая заранее не будет выполняться, проводится 100% или частичная предоплата на счета офшорных компаний. В дальнейшем резидент страны обращается в суд с иском о взыскании денежных средств с нерезидента и, естественно, получает необходимое решение, но деньги обратно в страну в любом случае не возвращаются. Соответственно группа компаний, которая совершает такие действия, в итоге имеет безнадежный долг в стране резидента, который увеличивает валовые затраты, и деньги на счету у офшорной компании.

Мы обнаруживаем, что благородная цель создания мировых финансовых центров – мобильность капиталов на благо развития международного бизнеса со временем трансформировалась в банальный вывод капитала из одного государства в другое, сопряженное размытием налоговых баз, полным или частичным уклонением от уплаты налогов, теневыми бухгалтерскими схемами, отмыванием преступных доходов и прочими негативными явлениями. В совокупности, все эти процессы негативным образом сказываются на состоянии мировой экономики.

3.6. Комплексные зоны

Комплексные зоны обладают практически всеми чертами уже отмечаемых типов зон и представляют собой самые современные формы ОЭЗ. В них сочетаются торговые, таможенные, производственные и научно-исследовательские функции, образующие в зоне комплексность и многопрофильность деятельности инвесторов.

К комплексным зонам можно отнести зоны с льготным режимом хозяйственной деятельности на территории отдельного административного района: зоны свободного предпринимательства, специальные экономические зоны, территории особого режима.

Комплексные ОЭЗ появились сравнительно недавно, в начале 80-х гг. Некоторые из них были созданы с полного нуля, однако большинство особых зон сформировались на базе зон с экспортно-ориентированной обрабатывающей промышленностью и представляют собой новую, ступень их поэтапного развития.

Комплексные зоны обладают практически всеми чертами других зон. Например, в зоне Шэньчжень (КНР) входят зоны свободной торговли и технопарк. Они образуются путем установления особого, льготного по сравнению с общим режимом хозяйственной деятельности на территории отдельных административных образований.

Отличие комплексных ОЭЗ от других форм заключается в больших пространственных масштабах своей деятельности, более высокой концентрации производства и более широком поле деятельности.

Их функции составляют преимущественное развитие:

- международной торговли;
- импортозамещающего производства;
- финансового рынка;
- коммуникаций;
- туризма.

К комплексным ОЭЗ можно отнести пять специальных экономических зон, расположенных в Китае, особые открытые районы КНР, бразильскую зону «Манаус», территорию «Огненная Земля» в Аргентине, а также зоны свободного предпринимательства, создаваемые промышленно развитыми странами в депрессивных районах.

«Манаус» – это одна из первых ОЭЗ, которая появилась в Латинской Америке. ОЭЗ была на 30 лет для выполнения программы регионального развития. Также как сейчас в России наблюдается низкий уровень развития на территории Дальнего Востока, так и на территории Бразилии существовала проблема слабого развития дальних районов бассейна реки Амазонки. Данные территории имели высокий потенциал для развития добывающих производств и перерабатывающей промышленности, однако были плохо исследованы и почти не заселены. Зона Манаус была создана как импорто-ориентированная зона для развития данного региона и обогащения внутреннего рынка страны, но в дальнейшем, правительство поставила перед собой цель создания экспортно-производственной ОЭЗ, для реализации которой необходима была связь с внешним миром. Поэтому в Бразилии был создан Международный торговый порт ОЭЗ «Манаус». На данный момент ОЭЗ «Манаус» является единственной функционирующей свободной экономической зоной во всей стране и занимает 59% территории

Бразилии, обеспечивая большую часть экономического потенциала страны.

Богатая мировая практика показала, что приоритет стал перемещаться в сторону создания именно комплексных особых экономических зон, соединяющих в себе несколько функций, перед которыми ставится несколько задач. Эти зоны обладают почти всеми чертами уже отмечаемых ранее типов зон. Они берут свое начало в портах Гонконга и Сингапура, которые являются складскими и торговыми центрами. Следуя эволюционному развитию свободных зон, можно сказать, что комплексные зоны представляют собой самые современные формы развития СЭЗ. В них сочетаются торговые, таможенные, производственные и научно-исследовательские функции, образующие в зоне единое экономическое многофункциональное пространство для деятельности инвесторов.

Комплексные свободные зоны являются основным типом создаваемых на сегодняшний день особых зон. Они полностью отвечают всем необходимым требованиям, которые накладывают создаваемые их страны, позволяя использовать в своей работе весь комплекс известных экономических и социальных льгот и послаблений, а также реализацию на их основе различных государственных и коммерческих программ.

Мировая практика характеризуется также тенденцией к созданию небольших специализированных свободных экономических зон внутри других более крупных ОЭЗ, что получило название модели «ОЭЗ внутри ОЭЗ». Впервые такая практика появилась в США, когда внутри зон свободной торговли стали формироваться субзоны. Одной из первых стран в мире, применившей подобную тактику стал Китай. В частности, впервые в 1988 г. была создана зона свободной торговли Шатоуцзяо в рамках ОЭЗ Шэньчжень, позже подобную практику внедрили зона свободной торговли Вайгаоцзяо в ОЭЗ «Новая зона Пудонг», которая в свою очередь входит в состав ОЭЗ Шанхай; зоны Фуцзиянь и Янтъян в ОЭЗ Шэньчжень и др. Подобное возможно только в рамках развитой и многопрофильной ОЭЗ, которыми являются все комплексные зоны.

Как российский пример превращения промышленно-производственной зоны в зону комплексную можно привести учрежденную в 2006 году зону «Алабуга».

Особая экономическая зона «Алабуга» названа лучшей ОЭЗ в Европе для крупных резидентов в опубликованном 13 октября 2016 года новом ежегодном рейтинге авторитетного журнала fDi Intelligence. ОЭЗ «Алабуга» попадает в рейтинг лучших особых экономических зон мира журнала fDi на протяжении вот уже 5 лет, начиная с 2012 года. Издание группы Financial Times второй год подряд присваивает «Алабуге» титул лучшей ОЭЗ в Европе для крупных резидентов. Составители рейтинга отмечают, что на долю крупных производств приходится более 83% от общего числа резидентов ОЭЗ, среди них такие известные компании как Ford, 3M, Air Liquide.

Также самая успешная российская ОЭЗ отмечена за расширение инфраструктуры – в «Алабуге» планируются к строительству новая железнодорожная ветка, пожарная станция, расширяется сеть газопроводов. Нельзя не отметить действующую на данный момент инфраструктуру ОЭЗ: на территории «Алабуга» действует лучший внутренний таможенный пост Российской Федерации по итогам 2014 года, два газопровода общей мощностью 90000 м³/час, мощность сетей водоотведения стоков 21 139 м³/сутки, мощность сетей водоснабжения хозяйственно-питьевого качества 23 826 м³/сутки, на территории ОЭЗ функционирует ТЭЦ мощностью 420 Гкал/час. Разгрузка и погрузка ж/д терминала до 10 вагонов одновременно, также ОЭЗ обеспечивает резидентов контейнерной площадкой вместимостью 2 тысячи 40-футовых контейнеров, ж/д путями протяженностью более 10 км, 30 км дорог первой категории и 200 км инженерных сетей.

Среди особенностей ОЭЗ «Алабуга» следует отметить, что резидентам предоставляется возможность арендовать участок под строительство или выкупить на территории общей площадью 2000 га земли, которые обеспечены всей необходимой инженерной и транспортной инфраструктурой. Ко всем участкам подведены коммуникации, автомобильные дороги и инженерные сети. Резидент может выкупить участок, находящийся под принадлежащими ему зданиями и сооружениями, с момента ввода объекта в эксплуатацию.

Развитая инфраструктура и внимание руководства ОЭЗ к ее улучшению обеспечивает высокую заинтересованность со стороны потенциальных резидентов к «Алабуге», и реализации крупных инвестиционных проектов на ее территории.

Так, за 2015 г. в ОЭЗ «Алабуга» было открыто 6 новых производств, при общем количестве резидентов – 48. Общий объем заявленных ими инвестиций – 153 млрд рублей. В зоне создано 5504 новых рабочих мест. В 2015 г. в бюджеты всех уровней уплачено 2,6 млрд рублей (в 2014 г. – 2,33 млрд рублей).

Опыт функционирования ОЭЗ «Алабуга» показывает, что успешное развитие особой экономической зоны с определенной специализацией может повлечь за собой её расширение. Так в «Алабуге» успешно реализуются проекты по строительству жилья и социальной инфраструктуры, успешно развивается сфера услуг, в частности появляются гостиницы крупных международных сетей с сопутствующей инфраструктурой. Развивается образовательный кластер: успешно действует средняя школа с углубленным изучением английского языка и с 2016 года начал работу корпоративный университет, ориентированный на подготовку руководящего состава для компаний резидентов.

Как потенциальную комплексную ОЭЗ можно рассматривать кластер проектов регионального развития на Дальнем Востоке России включающий в себя свободный порт Владивосток, территории опережающего социально-экономического развития и интегрированную развлекательную зону «Приморье».

Именно реализация и развитие проектов комплексных ОЭЗ, как «локомотивов» региональной и глобальной экономики является основной позитивной составляющей роли ОЭЗ в системе международных экономических связей. Более подробно практику создания и функционирования ОЭЗ в России рассмотрим в следующей теме.

Вопросы для самоконтроля

1. Как трактуют понятие «торговые зоны» в разных государствах?
2. Когда появилась зона свободной торговли (с исторической точки зрения)?
3. Перечислите разновидности и отличительные черты торговых зон
4. Что представляет из себя промышленно-производственная зона?
5. Каковы цели создания и основные отрасли промышленно-производственных зон?

6. Какие разновидности промышленно-производственных зон различают в мировой практике?
7. Когда в мировой практике стали появляться технико-внедренческие зоны?
8. Перечислите типы и основные условия технико-внедренческих зон.
9. Что китайское законодательство и практика понимают под парками новых и высоких технологий?
10. Дайте определение понятию «сервисная зона».
11. Перечислите основные виды сервисных зон и приведите примеры.
12. Дайте определение понятию «офшорная зона».
13. В чем особенности деятельности офшорных зон?
14. Дайте определение понятию «комплексная зона».
15. Приведите примеры комплексных зон в международной и российской практике.

Тема 4. РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОЭЗ

В настоящее время правовое регулирование организации и деятельности особых экономических зон (далее – ОЭЗ или зона) на территории Российской Федерации осуществляется на основании Федерального закона от 22.07.2005 №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (далее – Закон об ОЭЗ или 116-ФЗ), Соглашения по вопросам свободных (специальных, особых) экономических зон на таможенной территории Таможенного союза и таможенной процедуры свободной таможенной зоны от 18 июня 2010 года (далее – Соглашение о СЭЗ), иными актами таможенного законодательства Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС (далее – Таможенный союз), указов Президента Российской Федерации, постановлений Правительства Российской Федерации и принимаемых в соответствии с ними иных нормативных правовых актов.

Действующим законодательством (ст. 2 Закона об ОЭЗ) закреплено понятие особой экономической зоны как определяемой Правительством РФ части территории РФ, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны.

Особые экономические зоны создаются в целях развития обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей экономики, развития туризма, санаторно-курортной сферы, портовой и транспортной инфраструктур, разработки технологий и коммерциализации их результатов, производства новых видов продукции.

Процесс создания СЭЗ в РФ, начавшийся в конце 80-х гг. XX в., может быть разделен на несколько этапов. Вначале зародилась идея открытия СЭЗ. По инициативе Правительства СССР была разработана так называемая единая государственная концепция СЭЗ, рассматривавшихся как элемент государственной внешнеэкономиче-

ской политики и способ стимулирования межгосударственных отношений СССР с зарубежными партнерами. По форме они должны были быть зонами совместного предпринимательства, а точнее – компактными территориями с высокой концентрацией предприятий с иностранным участием. Предполагалось, что такие СЭЗ будут создаваться в регионах с развитым научно-техническим потенциалом в целях производства наукоемкой продукции на базе соединения советских технологий и иностранного капитала. Хозяйственно-правовые льготы в СЭЗ предусматривались только в отношении предприятий с иностранным участием и в пределах, определяемых действовавшими в СССР нормами регулирования иностранных инвестиций.

В 1990 г. были учреждены Международная ассоциация развития СЭЗ и специальный орган – Консультативный совет по СЭЗ при Антимонопольном комитете, на который была возложена ответственность за создание СЭЗ в стране.

Только с июля 1990 по июнь 1991 г. Верховный Совет РСФСР Постановлением от 13 сентября 1990 г. № 165-1 определил открытие на территории РСФСР 13 СЭЗ. Впоследствии их количество сократилось до 11. Статус СЭЗ был закреплен за 11 регионами общей площадью 1 млн кв. км (7% всей территории) с 18,5 млн человек (13% населения России). Созданные в то время в России СЭЗ по географическому положению, экономическому потенциалу, профилю деятельности соответствовали существующим мировым аналогам. Они размещались главным образом в центрах крупных экономических районов, в морских портах, железнодорожных узлах, имеющих удобную связь с внутренними районами страны, а также с внешним миром. Зоны учреждались в городах Находке, Ленинграде, Зеленограде, Выборге, Алтайском крае, Сахалинской, Новгородской, Кемеровской, Читинской и Калининградской областях, Еврейской автономной области. Для каждой СЭЗ было утверждено положение, закреплявшее ее хозяйственно-правовой статус в качестве либо зоны свободного предпринимательства (г. Ленинград, Выборг Ленинградской области), либо специальной экономической зоны (г. Находка, Калининград). Эти статусы не имели различий, набор предоставляемых льгот был практически одинаков. СЭЗ рассматривались как внутриэкономический феномен, призванный создать противовесы централизованной системе хозяйствования.

Намерение организовать СЭЗ рассматривалось в то время как одна из новых форм активизации внешнеэкономической деятельности, способствующих более быстрому включению страны в мирохо-

зяйственные связи и решению общегосударственных задач: повышению конкурентоспособности национального производства, увеличению притока валюты как от экспорта товаров и услуг, так и от иностранных инвестиций, сокращению затрат на приобретение импортной продукции, ускоренное освоению производства новых изделий и услуг.

Массовая раздача преференций отдельным территориальным образованиям без учета местных особенностей и выработки каких-либо критериев спровоцировала волну самостоятельного возникновения новых зональных структур. Правительство РФ оказалось под массивным давлением: в 1991 г. более 50 регионов добивались образования на своих территориях СЭЗ. Вступивший в силу в сентябре 1991 г. Закон РСФСР от 4 июля 1991 г. №1545-1 «Об иностранных инвестициях в РСФСР», в котором одна из глав посвящена СЭЗ, заметно упорядочил процесс их образования: СЭЗ создавались с целью привлечения иностранного капитала, закупок передовой зарубежной техники, технологий и управленческого опыта, развития экспортного потенциала, в них устанавливался льготный режим хозяйственной деятельности для иностранных инвестиций и предприятий с иностранным участием, упрощенный порядок регистрации предприятий с иностранными инвестициями. Но и данный Закон не внес полной ясности в процесс создания СЭЗ.

В 1992 г. регистрация СЭЗ была временно приостановлена. Более того, в январе 1992 г. Правительством РФ из-за низкой эффективности функционирования СЭЗ была предпринята попытка инициировать президентский указ, отменяющий все решения об их создании, но этого добиться не удалось. Между тем инвестирование долгосрочных программ развития СЭЗ за счет федерального бюджета в результате жесткой бюджетной и кредитной политики Правительства РФ и Центрального банка РФ было прекращено.

Однако законодательство Российской Федерации о СЭЗ продолжало пополняться новыми нормативными правовыми актами. Введенный в действие в 1993 г. Таможенный кодекс РФ заложил основы для создания свободных таможенных зон (свободных складов), являющихся одной из разновидностей СЭЗ, а Федеральный закон от 13 октября 1995 г. № 157-ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» определил, что особый территориальный режим хозяйственной, в том числе внешнеэкономической, деятельности в СЭЗ, устанавливается федеральным законом о СЭЗ, другими федеральными законами и иными правовыми актами Российской Федерации. Для СЭЗ устанавливался упрощенный поряд-

док регистрации предприятий с иностранными инвестициями и осуществления экспортно-импортных операций.

В связи с переменами во внутриэкономическом положении страны, выразившимися в изменении налогового, таможенного, валютного, банковского регулирования, практически прекратились работы по созданию большинства из объявленных в начале 1990-х гг. СЭЗ. Тем не менее в 1996 г. в России уже имелось 18 СЭЗ, размещенных в 15 регионах страны, общей площадью до одной трети площади государства. Они были весьма разноплановые. Это свободные порты (Находка и Калининград), технопарки (Зеленоград, «Шерризон» – аэропорт Шереметьево), экспортно-производственные зоны (г. Выборг, Сахалинская область), концессионные участки (Республика Горный Алтай, г. Чита, Кемерово).

Несмотря на отрицательный опыт создания СЭЗ на больших территориях (СЭЗ «Янтарь» в Калининградской области, СЭЗ «Находка» в Приморском крае, офшоры в Республике Калмыкия и других), Правительство РФ вразрез с собственным курсом на организацию исключительно локальных СЭЗ поддалось давлению региональных властей: был восстановлен режим беспошлинной торговли в результате создания особой экономической зоны (далее – ОЭЗ) в пределах Калининградской области, а в мае 1999 г. была создана особая экономическая зона на территории Магаданской области.

Таким образом, попытки осуществления идеи развития СЭЗ в нашей стране привели к созданию на ее территории только за период с 1990 по 2005 гг. 24 СЭЗ. Так, в 1990–1991 гг. по России прокатилась настоящая волна создания всевозможных СЭЗ. За этот период появилось 12 зон: особая экономическая зона «Янтарь» в Калининградской области, СЭЗ «Находка» в Приморском крае, СЭЗ «Даурия» в Читинской области, свободные предпринимательские зоны в Ленинграде и Выборге, СЭЗ «Сахалин» в Сахалинской области, СЭЗ в Алтайском крае, СЭЗ «Ева» в Еврейской автономной области, СЭЗ «Садко» в Новгородской области, СЭЗ «Кузбасс» в Кемеровской области, СЭЗ «Технополис Зеленоград», экологическая и экономическая зона «Горный Алтай» в Республике Алтай. В последующие годы было создано еще 12 СЭЗ. Они значительно различались не только механизмом действия льготного экономического режима, но и неоднородностью по величине занимаемой территории. Хотя созданные СЭЗ и способствовали притоку в Россию иностранного капитала, росту числа совместных предприятий в городах Находке, Калининграде, Сахалинской области, положения об их статусе нуждались в корректировке. В процессе исследования законодательства

Российской Федерации о СЭЗ был выявлен ряд проблем, препятствующих широкому применению и эффективному использованию СЭЗ. Все эти проблемы носили разноплановый характер и требовали решения организационных, нормативно-правовых, информационных и методических вопросов.

В СЭЗ имели место массовые случаи несоответствия инвестиционной, производственной и внешнеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов действующему российскому законодательству, получил развитие теневой бизнес, отмечалась тенденция к осложнению криминогенной обстановки. Нередко СЭЗ использовались в качестве «канала перекачки» стратегического сырья, дефицитных ресурсов и иностранной валюты из России за границу. Все это не позволило СЭЗ занять достойное место в экономике России в то время.

СЭЗ, появившиеся в России до середины 2005 г., создавались искусственно, в результате чего они превратились в «дыры» для утечки капитала. В процессе исследования законодательства о СЭЗ был выявлен ряд проблем, препятствующих их широкому применению и эффективному использованию. Все эти проблемы носили разноплановый характер и требовали решения организационных, нормативно-правовых, информационных и методических вопросов. К основным из них относились следующие:

- масштабы СЭЗ были заведомо нереальными и для инфраструктурного обустройства большинства из них требовались солидные капиталовложения, обеспечить которые Правительство РФ было не в состоянии;
- существующие нормативные документы не обеспечивали достаточно благоприятных экономических (налоговых, таможенных, валютных и т.д.) условий для создания и функционирования СЭЗ;
- имело место дублирование контролирующих функций различными ведомствами;
- в ряде случаев применялись излишне жесткие нормативные требования к проектированию, созданию и функционированию СЭЗ и др.

Основной ошибкой законодателя являлось то, что при рассмотрении вопроса о создании СЭЗ он руководствовался только фискальным подходом, ориентированным на получение как можно больших доходов в бюджет в кратчайшие сроки, а не стремлением соблюсти гибкий баланс интересов государства и инвесторов.

Пересмотр подхода к СЭЗ и учет ранее совершенных ошибок привел к решению о создании на территории Российской Федерации разновидностей СЭЗ, приспособленных к специфике отечественной действительности, – особых экономических зон. 22 июля 2005 г. Президент РФ подписал и обнародовал Федеральный закон № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (далее – Закон об ОЭЗ), разработанный Правительством РФ. Этот закон определил правовой режим особых экономических зон на территории Российской Федерации, порядок их создания, функционирования и существования, а также установил особенности ведения предпринимательской деятельности в ОЭЗ. С 27 августа 2005 г. – дня вступления в силу данного закона, было прекращено существование других созданных до этого СЭЗ и ОЭЗ (за исключением двух ОЭЗ – в Калининградской и Магаданской областях).

Ст. 2 Закона об ОЭЗ признает *особую экономическую зону* как определяемую Правительством Российской Федерации часть территории Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности.

Территория особой зоны – это не территория в политическом или географическом смысле. Это часть экономического пространства, где применяется определенная система льгот и стимулов предпринимательской деятельности. Территория зоны – это базис, условие деятельности хозяйствующих субъектов. Главное же – совокупность экономических и юридических норм и правил, создающих особый хозяйственно-правовой режим деятельности этих субъектов на территории зоны. Этот режим и составляет сущностный элемент функционирования зоны, выделяющий ее (организационно и функционально) из общегосударственного правового пространства. Смысл такого выделения – повышение эффективности в достижении социально-экономических результатов.

Особый режим предпринимательской деятельности на территории ОЭЗ проявляется в первую очередь в предоставлении резидентам ОЭЗ различного рода льгот:

- таможенных (внешнеторговых);
- налоговых;
- финансовых (различные формы субсидий, которые могут предоставляться в виде снижения арендной платы за пользование земельными участками и производственными помещениями, льготных кредитов и т.п.);

– административных (упрощенные процедуры регистрации организаций, упрощенный режим въезда-выезда иностранных граждан и т.п.).

Особенность правового режима предпринимательской деятельности проявляется еще и в особых гарантиях, которые законодатель предоставляет резидентам ОЭЗ. В соответствии со ст. 38 Закона об ОЭЗ резидентам зон предоставлена гарантия от неблагоприятного изменения законодательства Российской Федерации о налогах и сборах, означающая, что акты законодательства Российской Федерации о налогах и сборах, законы субъектов Российской Федерации о налогах и сборах, нормативные правовые акты органов местного самоуправления о налогах и сборах, ухудшающие положение налогоплательщиков – резидентов ОЭЗ, за исключением актов законодательства Российской Федерации о налогах и сборах, касающихся налогообложения подакцизных товаров, не применяются в отношении резидентов ОЭЗ в течение срока действия соглашения о ведении предпринимательской деятельности.

Таким образом, особую экономическую зону можно представить как *отечественную разновидность международного института СЭЗ*, специфика которого заключается в предоставлении особого территориального статуса и режимов осуществления предпринимательской деятельности, установленных российским законодательством.

Согласно ст. 4 Закона об ОЭЗ на территории Российской Федерации могут создаваться особые экономические зоны следующих типов:

- 1) промышленно-производственные особые экономические зоны;
- 2) технико-внедренческие особые экономические зоны;
- 3) туристско-рекреационные особые экономические зоны;
- 4) портовые особые экономические зоны.

Разграничение ОЭЗ на промышленно-производственные, технико-внедренческие, туристско-рекреационные и портовые зоны проводится в первую очередь в зависимости от видов деятельности, которыми резиденты могут заниматься на территориях соответствующих ОЭЗ. Виды деятельности, осуществление которых разрешено в ОЭЗ, при ее создании определяет Правительство РФ.

На определение конкретных видов деятельности, которые резиденты ОЭЗ смогут осуществлять на их территории, влияет социально-экономическое положение субъекта Российской Федерации и муниципального образования, в границах которого предполагается создать ОЭЗ, стратегия социально-экономического развития регио-

на, характеристика и направление деятельности потенциальных резидентов ОЭЗ. Эти данные среди прочих высшие исполнительные органы государственной власти субъектов РФ совместно с исполнительно-распорядительными органами муниципальных образований указывают в заявках на создание ОЭЗ.

Конкретный вид деятельности, который будет осуществлять резидент ОЭЗ, определяется предметом соглашения о ведении деятельности, заключаемого резидентом ОЭЗ с органами управления ОЭЗ.

Технико-внедренческие зоны предназначены для разработки и внедрения продуктов научной деятельности, стимулирования инновационного процесса в них, позволяющего при ограниченном привлечении государственных средств эффективно использовать все финансовые, материальные, научные, природные, информационные и другие ресурсы для укрепления научно-технического потенциала национальной экономики и развития высокотехнологичных производств.

Основная цель технико-внедренческих ОЭЗ заключается в разработке новых «прорывных» идей, реализации их в инновационных технологиях и товарах путем доведения до опытного, а затем до массового производства и продвижения на рынки, что активизирует экономику страны в целом. Инновационный прорыв для современной России – это реальное слагаемое быстрой модернизации страны, возможность повышения качества жизни людей и конкурентоспособности экономики.

В отличие от промышленно-производственных зон, ориентированных на создание крупносерийного, трудоемкого производства, в технико-внедренческих зонах предполагается разработка принципиально новых технологий, материалов и товаров; осуществление экспериментального производства небольших партий товаров. Формирование технико-внедренческих зон в мировой практике происходит в основном вокруг крупных научных центров.

Промышленно-производственные зоны предназначены для производства высококачественной конкурентоспособной продукции с целью насыщения внутреннего потребительского рынка и производства продукции, способной конкурировать на общем мировом рынке.

Создание промышленно-производственных ОЭЗ направлено на привлечение в приоритетные отрасли экономики капитальных вложений (в сумме, эквивалентной не менее 120 млн рублей на каждого резидента ОЭЗ) в целях насыщения внутреннего потребительского

рынка и производства продукции, способной конкурировать на общемировом рынке.

Несмотря на различия в размерах территории создания, капитальных вложениях в деятельность ОЭЗ, разрешенных операциях, проводимых на их территориях, технико-внедренческие и промышленно-производственные зоны во многом схожи между собой, что проявляется в похожем статусе резидентов ОЭЗ, порядке заключения и исполнения Соглашения о ведении деятельности на территории ОЭЗ, в правилах пользования земельными участками на территории зон.

Туристско-рекреационные зоны создаются для повышения конкурентоспособности туристской и другой деятельности в сфере туризма, развития лечебно-оздоровительных курортов и деятельности по организации лечения и профилактике заболеваний, по разработке и использованию природных лечебных ресурсов. Создание туристско-рекреационных ОЭЗ имеет особое значение в силу того, что туризм – это самая мультипликативная сфера услуг с точки зрения количества занятых в ней работников и создания дополнительных рабочих мест.

Принципиальное отличие туристско-рекреационных ОЭЗ от промышленно-производственных и технико-внедренческих зон состоит в том, что акцент в этих зонах делается не на производстве каких-либо товаров, а на оказании услуг населению. Развитие и рациональное использование туристских и лечебных ресурсов на территории ОЭЗ должно способствовать экономическому подъему в целом в данном регионе.

При активном развитии процесса строительства ОЭЗ 30 октября 2007 г. были внесены изменения в закон об ОЭЗ в части создания четвертого вида зон – *портовых ОЭЗ*, которые предполагается располагать на территориях аэропортов, морских и речных портов России, а также на территориях, предназначенных в установленном порядке для строительства, реконструкции и эксплуатации морского порта, речного порта, аэропорта.

Целью создания *портовых зон* является привлечение инвестиций на осуществление деятельности по строительству и реконструкции объектов инфраструктуры морского порта, речного порта, аэропорта. Суммы привлекаемых инвестиций при строительстве новых объектов инфраструктуры нового морского порта, речного порта или аэропорта должны составлять на каждого участника (резидента) не менее 400 млн рублей, при реконструкции

объектов инфраструктуры морского порта, речного порта, аэропорта – не менее 120 млн рублей.

Особая экономическая зона создается на сорок девять лет. С момента вступления в силу Закона об ОЭЗ (27 августа 2005 г.) по настоящее время в России было создано и действуют 26 особых экономических зон четырех типов: 10 промышленно-производственных, 6 технико-внедренческих, 9 туристско-рекреационных и 1 портовая.

С 2006 года по 2012 год в особые экономические зоны России пришло более 340 инвесторов из 23 стран, и этот процесс набирает обороты. Среди них есть такие транснациональные гиганты как Yokohama, Itochu, Sojitz, AirLiquide, Bekaert, Rockwool, Novartis, PlasticLogic, NSN, Arkray и другие. Объем заявленных резидентами инвестиций – более 400 млрд руб.

Когда говорят о преимуществах, предоставляемых в ОЭЗ, в первую очередь вспоминают о налоговых и таможенных льготах. Однако налоговые и таможенные льготы по привлекательности для инвесторов находятся только на третьем-четвертом месте.

На первом месте для потенциальных инвесторов создание инженерной инфраструктуры за счет средств государства – дороги, коммуникации, энергетика, здания. В нашей стране создание ОЭЗ основано на государственно-частном партнерстве, заключающемся в совместном вложении средств бюджета и частных инвестиций в развитие той или иной территории. Государство отвечает за строительство инфраструктуры, а частный бизнес – за коммерческие объекты. Кроме того, рядом с территорией ОЭЗ создается социальная инфраструктура: жилье, детские сады, школы – все необходимое для жизни и деятельности специалистов – резидентов. Финансирование из федерального бюджета для создания внутренней инфраструктуры осуществляется через уставный капитал АО «Особые экономические зоны», которое создано весной 2006 г. и 100% акций которого принадлежит Российской Федерации. АО «ОЭЗ» является заказчиком – застройщиком объектов зон. В строительство инженерной инфраструктуры инвестируют и регионы.

Второй блок позитивных факторов связан с режимом дружественного администрирования, то есть реальным снижением административных барьеров и количества контрольных мероприятий. Стимулирование инвестиционной активности резидентов ОЭЗ осуществляется не только посредством предоставления налоговых льгот и установления специального таможенного режима – свободной таможенной зоны, но и путем установления особенностей администра-

тивного режима. Специфика административного режима, действующего на территориях ОЭЗ, состоит прежде всего в закреплении особого порядка осуществления деятельности органами государственного контроля на территории ОЭЗ. Мероприятия по контролю, за исключением налогового и таможенного контроля, проводимого должностными лицами налоговых и таможенных органов РФ, осуществляются органами государственного контроля (надзора) в виде плановых комплексных проверок, по согласованию с органами управления особыми экономическими зонами. Срок проведения плановых комплексных проверок не может превышать две недели. Внеочередные проверки проводятся по согласованию с органами управления особыми экономическими зонами. Срок проведения внеочередной проверки не может превышать одну неделю. В ОЭЗ обеспечивается четкое сопровождение менеджмента проектов, вплоть до того, что в администрации должен находиться юрист, нотариус, представители пенсионного и медицинского фондов, налоговой службы, страховые и всевозможные другие специалисты для осуществления в режиме «одного окна» всего комплекса работ, связанных с оформлением прав собственности, получением различных разрешений на строительство, урегулирование миграционных вопросов и т.д.

Третий блок – режим свободной таможенной зоны, что является хорошим стимулом для импорта высокотехнологичного оборудования. Этот режим предполагает, что все сырье и технологические компоненты будут импортироваться в зону и вывозиться за рубеж без уплаты НДС и таможенной пошлины. Для импортозависимых производств с длительным сроком производства это хорошая инвестиционная возможность.

Наконец, предоставление налоговых преференций, пусть и не самых больших в мировой практике: освобождение от земельного и имущественного налогов, льготы по налогу на прибыль, осуществляется региональными и местными законами, принимаемыми региональными и местными законодательными собраниями. Все эти факторы и дают уникальную синергию предпринимательского потенциала в особых зонах.

Особое внимание уделяется государственному регулированию деятельности ОЭЗ. Это система скоординированных действий государства, направленных на достижение целей и задач, решаемых в ходе реализации зональной политики в интересах эффективного функционирования национальной экономики страны в целом и ее составляющих ^[21]. Роль государственного регулирования ОЭЗ сво-

дится к организации работ, определению приоритетных проектов, выбору регионов, подготовке и обеспечению организационно-правовой базы. Сфера государственного регулирования ОЭЗ охватывает все финансовые, организационно-экономические, нормативно-правовые проблемы, предвидеть и решить которые на более низком уровне хозяйствования объективно невозможно.

Налоговые и таможенные органы РФ осуществляют налоговый и таможенный контроль на территории особой экономической зоны в соответствии с законодательством Российской Федерации и уведомляют органы управления особыми экономическими зонами о выявленных нарушениях. При двух и более существенных нарушениях резидентом особой экономической зоны налогового и (или) таможенного законодательства лицо может быть лишено статуса резидента особой экономической зоны по результатам рассмотрения судом заявления органов управления особыми экономическими зонами.

Непосредственное управление ОЭЗ до октября 2009 г. осуществляло Федеральное агентство по управлению особыми экономическими зонами (РосОЭЗ) и его территориальные органы, составляющие единую централизованную систему управления ОЭЗ и именуемые законодателем «органами управления особыми экономическими зонами». С 5 октября 2009 г. в целях оптимизации структуры федеральных органов исполнительной власти РосОЭЗ было упразднено, а его функции были переданы Министерству экономического развития РФ.

Минэкономразвития России осуществляет контроль предпринимательской деятельности резидентов ОЭЗ и обеспечивает проведение контроля иными публичными органами. В сфере управления публичным имуществом Минэкономразвития России распоряжается соответствующими объектами недвижимости, расположенной на территории ОЭЗ. Минэкономразвития России также наделено полномочиями в сфере публичной контрактации и оказания государственных услуг физическим и юридическим лицам (в том числе субъектам предпринимательства). Таким образом, применительно к ОЭЗ Минэкономразвития России является органом особой публичной компетенции, наделенным эксклюзивными контрольными полномочиями, осуществляемыми, как правило, федеральными службами.

Наряду с Минэкономразвития России и его территориальными органами управление особыми экономическими зонами обеспечивают публичные органы субъекта РФ и муниципального образова-

ния, а также частноправовые субъекты – представители резидентов ОЭЗ и коммерческих организаций, входящие в состав наблюдательного совета ОЭЗ. В состав наблюдательного совета также входят представители Минэкономразвития РФ, исполнительного органа государственной власти субъекта Федерации, исполнительно-распорядительного органа муниципального образования. Наблюдательный совет в качестве координационного органа согласовывает деятельность публичных органов, участвует в проведении финансового контроля, а также в деятельности по прогнозированию развития ОЭЗ.

К числу основных целей и задач, стоящих и решаемых с помощью государственного регулирования ОЭЗ, следует отнести:

- отбор приоритетных проектов для создаваемых в стране зон, способствующих развитию экономики регионов и страны в целом;
- формирование необходимой нормативно-правовой и организационно-экономической базы для осуществления зонирования;
- обеспечение эффективного и целесообразного характера протекающих в ОЭЗ социально-экономических процессов;
- адаптация всех элементов хозяйственного механизма ОЭЗ друг к другу и складывающейся конъюнктуре в производстве и распределении;
- обоснование и установление всех видов льгот, требующихся для реализации каждой из принятых к реализации программ в ОЭЗ;
- обеспечение экономической безопасности региона и страны в целом.

Благодаря совершенствованию процесса законодательного регулирования ОЭЗ, курс на организацию особых экономических зон позволит решать насущные задачи российской экономики:

- создание условий для развития инновационной инфраструктуры, обеспечивающей использование результатов научных исследований и разработок при ограниченном привлечении государственных средств;
- применение механизмов и стимулов развития инновационных организаций, работающих в области коммерциализации технологий;
- подготовка менеджеров для инновационной деятельности в научно-технической и промышленной сферах;
- привлечение в приоритетные отрасли экономики капитальных вложений;

- повышение конкурентоспособности продукции и технического уровня производства, замещение импортной продукции продукцией собственного производства;
- повышение эффективности промышленных организаций на основе новых технологий и освоения производства наукоемкой продукции;
- расширение информационных услуг, разработка новых технологий производства продукции;
- повышение конкурентоспособности туристской и другой деятельности в сфере туризма, развитие деятельности по использованию природных лечебных ресурсов;
- создание новой и реконструкция существующей инфраструктуры аэропортов, морских и речных портов в РФ.

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

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

Это особенно актуально для России. Многие депрессивные регионы имеют значительный потенциал (человеческий, ресурсный, геополитический и т.д.). Однако для его реализации необходимо создание специальных условий. Таким механизмом должны стать зоны территориального развития.

Особая экономическая зона любого типа создается сроком на 49 лет (ранее такой срок существования был установлен только для портовых ОЭЗ). При этом срок существования ОЭЗ продлению не подлежит. Однако при выполнении ряда условий (п.7 ст.6 116-ФЗ) допускается досрочное прекращение существования ОЭЗ. Решение о досрочном прекращении существования ОЭЗ принимается Правительством РФ.

Основные положения создания и прекращения существования особых экономических зон дополнены порядком финансирования создания объектов инженерной, транспортной, социальной, инновационной и иных инфраструктур ОЭЗ за счет бюджетных источников.

Территория ОЭЗ отличается от остальной территории РФ тем, что на ней действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности. Особый режим предпринимательской деятельности на территории ОЭЗ проявляется, в первую очередь, в предоставлении резидентам ОЭЗ различных видов льгот:

- таможенных (действие режима свободной таможенной зоны);
- налоговых;
- финансовых (различные формы субсидий, которые могут предоставляться в виде снижения арендной платы за пользование земельными участками и производственными помещениями и т.п.);
- административных (действие системы «одного окна»).

Особенность правового режима предпринимательской деятельности проявляется еще и в гарантиях неизменности преференций, которые законодательство предоставляет резидентам ОЭЗ.

Резидентом особой экономической зоны признается коммерческая организация, за исключением унитарного предприятия, зарегистрированная в соответствии с законодательством РФ на территории муниципального образования, в границах которого расположена особая экономическая зона, и заключившая с органами управления особыми экономическими зонами соглашение о ведении предпринимательской деятельности.

Соглашение об осуществлении деятельности в ОЭЗ заключается между резидентом ОЭЗ, Минэкономразвития РФ и управляющей компанией. В соглашении указываются виды деятельности резидента, объем инвестиций и капитальных вложений с указанием сроков осуществления, определенных соглашением, а Минэкономразвития РФ обязуется предоставить требуемый резиденту земельный участок. Срок договора аренды определяется сроком действия соглашения об осуществлении деятельности.

При этом для каждого типа зон Законом об ОЭЗ определены минимальные суммы капитальных вложений резидентов с указанием сроков их осуществления.

В соответствии с последней редакцией Закона об ОЭЗ предусмотрено снижение сумм обязательных капитальных вложений для резидентов портовых и промышленно-производственных особых экономических зон. Снижение финансового порога в виде обязательных капитальных вложений резидента в промышленно-производственных и портовых ОЭЗ значительно расширяет круг потенциальных инвесторов.

Однако представляется важным, чтобы в ОЭЗ было возможно органичное сочетание предприятий малого и крупного бизнеса. С

одной стороны, крупный бизнес имеет возможности привлечения финансирования, внедрения результатов НИОКР в реальные производственные процессы, отлаженные каналы сбыта, систему отбора приоритетов и т.д. С другой стороны, малый и средний бизнес отличается гораздо большей гибкостью, креативностью и т.д.

Однако сейчас законодательство прямо предполагает наличие в промышленно-производственных и портовых ОЭЗ только крупных инвесторов, а технико-внедренческие зоны, наоборот, иногда трактуются исключительно как центры развития малого и среднего бизнеса.

Формы типовых соглашений об осуществлении деятельности на территории ОЭЗ утверждены Приказом Минэкономразвития РФ от 13 апреля 2012 г. №209 «Об утверждении типовых форм соглашений об осуществлении (ведении) промышленно-производственной, технико-внедренческой и туристско-рекреационной деятельности на территории особых экономических зон и деятельности в портовой особой экономической зоне».

Существующий в настоящее время механизм заключения соглашений с резидентами (инвесторами) и их отбор стали более прозрачными. Это особенно критично для ОЭЗ туристско-рекреационного типа, где фактор местоположения и согласование концепции проекта являются наиболее существенными. При этом представляется целесообразным определить преимущественные права инвесторов, заключивших соглашения о намерениях на стадии подготовки заявки на создание ОЭЗ.

В течение трех дней с даты подписания с потенциальным резидентом соглашения об осуществлении (ведении) деятельности в особой экономической зоне Минэкономразвития РФ вносит в реестр резидентов особой экономической зоны запись о регистрации указанного лица.

Индивидуальный предприниматель или коммерческая организация признаются резидентами особой экономической зоны с даты внесения соответствующей записи в реестр резидентов особой экономической зоны.

Минэкономразвития РФ выдает резиденту особой экономической зоны свидетельство, удостоверяющее регистрацию лица в качестве резидента особой экономической зоны. Форма свидетельства утверждена Приказом Минэкономразвития РФ от 28 декабря 2009 г. №554 «Об утверждении формы свидетельства, удостоверяющего регистрацию лица в качестве резидента особой экономической зоны».

При этом стоит отметить декларируемое невмешательство государства в непосредственную реализацию инвестиционных проектов на территории ОЭЗ. Оно лишь создает условия для эффективного ведения бизнеса и отслеживает соблюдение правил игры.

Процедура создания ОЭЗ

В соответствии с российским законодательством решение о создании особой экономической зоны на территориях субъекта РФ и муниципального образования принимается Правительством РФ (ст. 2 116-ФЗ) и оформляется постановлением Правительства РФ (гл. 2 ст. 6 116-ФЗ), исходя из утвержденных критериев создания ОЭЗ.

Процедура создания ОЭЗ выглядит следующим образом. Высший исполнительный орган государственной власти субъекта РФ совместно с исполнительно-распорядительным органом(-ами) муниципального образования(-ий) подает в Минэкономразвития РФ заявку на создание особой экономической зоны с обоснованием целесообразности и эффективности ее создания для решения задач федерального, регионального и местного значения.

С момента проведения конкурсов на создание особых экономических зон значительно изменился перечень документов, необходимых для рассмотрения заявки на создание ОЭЗ, а также критерии создания ОЭЗ.

Для более продуктивной работы по подготовке и оценке заявок на создание ОЭЗ из необходимой документации были исключены избыточные материалы. Кроме того, для повышения прозрачности механизма принятия решений о создании ОЭЗ постановлением Правительства Российской Федерации от 26 апреля 2012 г. №398 утверждены критерии создания особой экономической зоны.

Правила оформления и подачи заявки на создание ОЭЗ определены приказом Минэкономразвития РФ от 19 июля 2012 г. №439 «Об утверждении порядка оформления и подачи заявки на создание особой экономической зоны, в том числе перечня документов, прилагающихся к заявке».

Оформление отдельной заявки для создания каждой ОЭЗ является обязательным требованием. Порядок оформления заявки для создания планируемой особой экономической зоны предполагает содержание определенных сведений о типе ОЭЗ, а также обоснование целесообразности и эффективности создания ОЭЗ для решения задач федерального, регионального, местного значения. В связи с чем, согласно критериям создания ОЭЗ, в заявке должны быть учтены следующие сведения:

1) о наличии естественных экономико-географических конкурентных преимуществ субъекта (субъектов) Российской Федерации и муниципального образования (муниципальных образований) для реализации инвестиционных проектов, соответствующих специализации предполагаемой к созданию ОЭЗ;

2) о наличии прогнозной положительной динамики (включая обоснование) роста объемов дополнительных доходов, поступающих в федеральный бюджет, бюджет субъекта Российской Федерации, на территориях которого предполагается создание ОЭЗ, а также в местный бюджет в связи с созданием и функционированием ОЭЗ;

3) о наличии инвестиционных проектов (включая их финансово-экономические показатели) и потенциальных инвесторов, подтвердивших в письменной форме готовность реализовывать эти проекты на территории предполагаемой к созданию ОЭЗ, с объемом запланированных инвестиций не менее планируемого объема; необходимых для создания ее инфраструктуры средств федерального бюджета, бюджета субъекта Российской Федерации и местного бюджета;

4) о наличии обоснования прогнозных показателей эффективности функционирования предполагаемой к созданию ОЭЗ;

5) о наличии не менее одного хозяйственного общества, намеревающегося осуществлять функции управляющей компании, подтвердившего в письменной форме готовность заключить с уполномоченным Правительством Российской Федерации органом исполнительной власти соглашение об управлении ОЭЗ и принять на себя обязательство привлечь не менее 50 процентов планируемого объема внебюджетных инвестиций в создание и функционирование ОЭЗ;

6) о возможностях обеспечить планируемых к размещению в ОЭЗ резидентов необходимыми ресурсами, в том числе кадровыми; сведения об имеющихся инфраструктурных и иных ограничениях, предложения по их устранению, достаточные для обеспечения планируемых к размещению в ОЭЗ резидентов необходимыми ресурсами;

7) о наличии успешного опыта реализации в субъекте Российской Федерации или муниципальном образовании, на территориях которых предполагается создание ОЭЗ, крупных инвестиционных проектов с участием российских и иностранных инвесторов;

8) о наличии на территории, где предполагается создание ОЭЗ, а также на прилегающей территории объектов внутренней и внеш-

ней инженерной, транспортной, инновационной, социальной и иной инфраструктуры, которые возможно использовать для целей функционирования и развития ОЭЗ;

9) о наличии утвержденных документов территориального планирования субъекта Российской Федерации и муниципальных образований, в которых на основе комплексной оценки использования территории предусмотрено создание ОЭЗ.

К Заявке также прилагаются следующие документы, согласно требованиям Минэкономразвития РФ:

- документы, определяющие местонахождение и количество земельных участков, планируемых к включению в границы ОЭЗ;

- документы, определяющие собственников данных земельных участков, объектов недвижимости и инфраструктуры, находящихся на них;

- копии документов территориального планирования субъекта РФ, где планируется создание ОЭЗ;

- кадастровый и лесной план территории, на которой планируется создание ОЭЗ;

- документы, определяющие характеристики инфраструктуры, расположенной на территории, где предполагается создание ОЭЗ, а также на прилегающей территории;

- документы, подтверждающие согласие органов исполнительной региональной и муниципальной власти по передаче полномочий по управлению и распоряжению земельными участками и другими объектами недвижимости, расположенными в границах ОЭЗ, уполномоченному органу исполнительной власти на срок существования ОЭЗ;

- финансово-экономическое обоснование создания объектов инфраструктуры ОЭЗ;

- документ, содержащий расчеты прогнозных показателей эффективности функционирования предполагаемой к созданию ОЭЗ;

- выписка из документов стратегического планирования, подтверждающая соответствие целей создания ОЭЗ приоритетам комплексного развития муниципалитета, региона и страны в целом.

К заявке на создание портовой ОЭЗ также прилагаются следующие документы:

- согласие владельцев инфраструктуры, необходимой к включению в ПОЭЗ;

- договоры водопользования или решения о предоставлении водного объекта в пользование;
- план (карта) территории и акватории морского (речного) порта с указанием глубин у причальных сооружений и глубин подходного канала с отображением имеющейся инфраструктуры, а также план территории аэропорта (или его копия);
- а также иные документы, прилагающиеся к Заявке согласно Приказу Минэкономразвития России №439.

В качестве заявителей могут выступать высший исполнительный орган государственной власти субъекта РФ или высшие исполнительные органы государственной власти субъектов РФ совместно с исполнительно-распорядительным (-ыми) органом(-ми) муниципального образования. Заявители предоставляют заявку и прилагаемые к ней документы на бумажном носителе и в электронном виде. Если речь идет о бумажном носителе, то заявка и прилагаемые к ней документы должны быть сброшюрованы и опечатаны. Копии документов должны быть заверены в порядке, установленном законодательством РФ.

Заявка и прилагаемые к ней документы подаются в Минэкономразвития РФ по почте или в экспедицию Минэкономразвития России. Заявители могут отозвать свою заявку. В этом случае письмо об отзыве заявки должно быть подписано руководителем (или уполномоченным им лицом) высшего исполнительного органа государственной власти субъекта РФ или руководителями (или уполномоченными ими лицами) высших исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации совместно с руководителем (или уполномоченным им лицом) исполнительно-распорядительного органа муниципального образования или руководителями (или уполномоченными ими лицами) исполнительно-распорядительных органов муниципальных образований, на территориях которых предполагается создание ОЭЗ.

В течение 30 дней с даты принятия Правительством РФ решения о создании ОЭЗ, соглашение о создании ОЭЗ заключается между Правительством РФ, высшим исполнительным органом(-ами) субъекта(-ов) РФ и высшим исполнительно-распорядительным(-ыми) органом(-ами) муниципального образования, в котором устанавливаются:

- комплекс мероприятий по разработке перспективного плана развития ОЭЗ и порядок их финансирования;
- обязательства исполнительного(-ых) органа(-ов) государственной власти субъекта(-ов) РФ по передаче уполномоченному Правительством РФ федеральному органу исполнительной власти пол-

номочий по управлению и распоряжению земельными участками и другими объектами недвижимости, расположенными в границах ОЭЗ, на срок ее существования;

- обязательства исполнительно-распорядительного(-ых) органа(-ов) муниципального(-ых) образования(-ий) по передаче уполномоченному Правительством РФ федеральному органу исполнительной власти права на управление и распоряжение земельными участками и другими объектами недвижимости, находящимися в муниципальной собственности и расположенными в границах ОЭЗ, на срок ее существования;

- порядок формирования наблюдательного совета ОЭЗ;

- объем и сроки финансирования создания объектов инженерной, транспортной, социальной, инновационной и иных инфраструктур особой экономической зоны за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов, внебюджетных источников финансирования;

- границы ОЭЗ и перечень образующих ее земельных участков;

- прилегающая к ОЭЗ территория, общая площадь которой не может превышать установленную законом максимальную площадь ОЭЗ в зависимости от типа зоны;

- план обустройства и соответствующего материально-технического оснащения ОЭЗ и прилегающей к ней территории;

- иные условия.

Особая экономическая зона создается на сорок девять лет, и срок существования ОЭЗ продлению не подлежит. Решение о досрочном прекращении существования особой экономической зоны принимается Правительством РФ, но только в определенных случаях. Например, если это вызвано необходимостью защиты жизни и здоровья людей, охраной природы и культурных ценностей, обеспечением обороны страны и безопасности государства. Другая причина прекращения существования ОЭЗ может быть вызвана отсутствием соглашений об осуществлении специализированной деятельности в течение трех лет с момента создания ОЭЗ.

Создание особых экономических зон является важным фактором ускорения социально-экономического развития, как отдельных регионов страны, так и целых национальных хозяйственных систем. ОЭЗ создается с целью формирования особо благоприятных условий для привлечения иностранного и отечественного капитала на сравнительно ограниченную территорию страны.

В различных странах мира используются разные названия территорий специального зонирования. Например, в России и других

странах СНГ чаще всего встречаются понятия «особая экономическая зона», «специальная экономическая зона», «свободная таможенная зона» и т.д. В КНР широко распространена практика «специальных экономических зон», «открытых прибрежных городов», «районов экономического развития». Опыт Южной Кореи обогатил мировую практику зонирования понятиями «зона свободного экспорта», «свободная зона». Турция ввела в оборот понятие «зоны свободной торговли». В США помимо прочего применяется термин «технопарк», в Японии – «технополис». Большой практический опыт зонирования в развивающихся странах связан с деятельностью «свободных промышленных зон», а в странах Западной Европы – с деятельностью такого типа зон, как «портовые города» или «города-порты».

За рубежом СЭЗ показали высокую эффективность функционирования, обеспечили рост иностранных инвестиций, высокие темпы производства, быстрое развитие инфраструктуры хозяйства. В связи с этим многие руководители республик, областей и краев нашей страны посчитали, что при помощи СЭЗ возможно за несколько лет поднять экономику своих регионов, что привело к большому количеству предложений о создании новых СЭЗ. При этом процесс создания СЭЗ вначале 90-х гг. характеризовался следующими чертами:

- отсутствием четкого понимания реальных целей и задач СЭЗ на государственном и региональном уровнях;
- отсутствием четкой законодательной базы, регламентирующей механизм образования и функционирования СЭЗ;
- большой территориальной площадью СЭЗ. На долю формально созданных «свободных зон» приходилось более одной трети территории России;
- массовой раздачей льгот и привилегий зонам и лоббированием их интересов в Правительстве;
- стремлением местных властей к суверенитету через создание СЭЗ;
- ограниченностью возможностей освоения российского рынка иностранными инвесторами через механизм этих зон;
- отсутствием эффективных стимулов для образования предприятий в этих зонах и возможностей реализации эффективных проектов.

В связи с этим работа исполнительной власти в отдельных регионах в вопросах создания и развития СЭЗ была крайне неэффективна и привела к дискредитации идеи развития данного механизма в России. Кроме того, были отмечены массовые случаи

нарушения предприятиями российского законодательства в процессе инвестиционной, производственной и внешнеэкономической деятельности. Поставленная цель развития и становления бизнеса за счет снижения налогового бремени и замены части налогов на добровольные отчисления в бюджеты регионов не была достигнута, недобросовестное ведение предпринимательской деятельности в рамках схем минимизации налогов привело к миллиардным потерям. В результате Правительство РФ стало ликвидировать зоны, охватывающие огромные территории страны. Взамен была предложена концепция формирования разновидностей свободных таможенных зон и зон экспортного производства. Территории для размещения зон отбирались по двум основным критериям – выгодное географическое расположение и минимизация затрат на инфраструктурное обустройство.

В 1994–1995 гг. на рассмотрение в Государственную Думу РФ были внесены сразу три альтернативных проекта федерального закона «О свободных экономических зонах». Несмотря на то, что впоследствии ни один из них принят не был, само рассмотрение законопроектов стало достаточным информационным поводом для активизации органов исполнительной власти субъектов РФ по разработке собственных инструментов и механизмов развития региональной экономики, основывающихся на создании особых экономических зон. К лету 2005 года в различных субъектах России формально были созданы 24 специальные экономические зоны, действовавшие на основании постоянно меняющихся подзаконных актов.

С 2005 г. в России проведена еще одна попытка создания свободных, по новому законодательству – особых экономических зон (ОЭЗ). Был принят новый нормативный документ – Федеральный закон от 22.07.05 г. №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации». Этим законом заложена единая правовая основа создания и функционирования ОЭЗ на территории России: дано понятие ОЭЗ, типы создаваемых ОЭЗ на территории России, определена система управления ОЭЗ.

В качестве общего органа управления зональной практикой летом 2005 года был создан РосОЭЗ (федеральное агентство по управлению особыми экономическими зонами), подчиненный Минэкономразвития РФ.

В конце 2005 года МЭРТ РФ подвело итоги конкурса по отбору заявок на создание особых экономических зон (ОЭЗ). На

создание ОЭЗ было подано 73 заявки из 43 регионов. Отобрано шесть регионов.

Ключевые стратегические вопросы современного процесса эффективного становления и развития ОЭЗ.

Для обозначения российской экономики ряд исследователей предложили термин «нестационарная». Нестационарность российской экономики проявляется в следующем:

- разнородная и часто двузначная инфляция;
- резкие изменения курса рубля по отношению к основным валютам, что вызывает удорожание импорта;
- значительное расхождение между банковскими процентами ставки по кредитам и по депозитам;
- дорогие деньги, к тому же короткие;
- существенное различие цены денег для российских и зарубежных участников, участвующих в проекте;
- отсутствие установившихся рынков и, как следствие, существенные различия между рыночной стоимостью имущества и той, по которой она показана в балансе фирмы;
- практически ежегодные «новации» в налоговой системе;
- реальная опасность потерять бизнес в результате «наезда» представителей власти.

Историко-экономический анализ деятельности российских особых экономических зон свидетельствует о следующих результатах:

1. Обосновывая идею создания СЭЗ в России, предполагалось, что эти зоны станут передовыми анклавами привлечения в страну отечественных и иностранных инвестиций, передового зарубежного опыта, новых технологий, повысят уровень занятости населения и, как следствие, ускорят социально-экономическое развитие региона в целом. Приводился положительный опыт создания и функционирования СЭЗ в Китае, США, Бразилии, Мексике и др. странах, достигших значительных успехов в этом вопросе.

2. Мировой опыт свидетельствует, что специальные экономические зоны базируются в большей степени на льготах за счет средств бюджетов территорий, на которых расположены такие зоны.

Это вызвано тем, что предоставление льгот конкретной территории за счет общенациональных централизованных фондов вызывает закономерные вопросы и аналогичные запросы со стороны других территорий, средства которых аккумулированы в общегосударственных централизованных фондах.

Если речь идет о предоставлении льгот на федеральном уровне, то такие льготы должны отвечать интересам государства. Иными

словами, быть выгодными для всех субъектов федерации или их большей части, а так же должны быть обоснованы, так как не всегда самым целесообразным вариантом развития территории или отрасли является создание для них льготного режима.

Во всем мире, создавая СЭЗ, государства инвестируют значительные финансовые средства, рассчитывая на окупаемость проектов и дальнейший приток капитала в бюджеты различных уровней. Продуманная политика поощрения притока капитала, особенно иностранного, в определенные отрасли экономики, а также в отдельные регионы может дать значительный экономический эффект и придать новый импульс развитию региона.

За все годы со времени создания СЭЗ ни одна из территорий России, не вышла из экономического застоя, а, значит, и не оправдала предоставленного ей особого хозяйственного статуса.

Создание свободных экономических зон не помогло регионам и государству в целом добиться экономического роста, что произошло, по мнению исследователей, по следующим причинам:

1. Отсутствие сопряженности федеральных и региональных интересов в концепции СЭЗ в России, характеризующееся различным пониманием целей, механизма, форм и темпов проведения региональных экономических преобразований.

2. На государственном уровне отсутствовал механизм реализации программ развития СЭЗ: не было создано соответствующей финансово-кредитной структуры СЭЗ, залоговых и страховых фондов, самостоятельного бюджета, механизма гарантий для иностранных инвесторов, не было дано права использовать провозглашенные в документах налоговые льготы.

3. Не все из объявленных зон обладали необходимыми предпосылками – выгодным географическим положением, развитой инфраструктурой. Неоправданным оказалось предоставление статуса СЭЗ крупным регионам, таким как Читинская, Калининградская области, приводящего к распылению инвестиций в условиях отсутствия там необходимой социальной, транспортной инфраструктуры и резких различий в уровнях рентабельности имеющихся там предприятий. Целесообразнее было бы сформировать «точечные», очаговые маленькие зоны – субзоны, где иностранные инвестиции бы не растворились, а создали некую «критическую массу», способную вывести данную субзону на более высокий уровень развития. Постепенно можно было бы расширять границы точечных зон, включая территории с существующими производствами, постоянно проживающим населением.

4. Не было четкого представления о рациональной специализации зон и их возможной роли в развитии региональной экономики и совершенствовании структуры всего народного хозяйства страны.

5. Отсутствие политики по отношению к СЭЗ на государственном уровне, включая систему отраслевых и территориальных приоритетов, централизованного финансирования строительства инфраструктурных объектов в СЭЗ. Определенную роль сыграла и политическая нестабильность в стране и переживаемые общеэкономические трудности.

6. Закон Российской Федерации «О особых экономических зонах» был принят только в 2005 году.

В сентябре 2016 года Правительство досрочно прекратило работу восьми российских особых экономических зон (ОЭЗ).

Соответствующее постановление было размещено на официальном сайте кабинета министров. «Прекращается деятельность восьми неэффективно функционирующих особых экономических зон в Ставропольском, Хабаровском, Приморском и Краснодарском краях, Мурманской области, республиках Алтай, Адыгея и Северная Осетия – Алания», – говорится в справке к документу.

Досрочное прекращение существования ОЭЗ допускается на территории, где в течение трех лет со дня создания не заключено ни одного соглашения о ведении деятельности и резидентами которых в течение трех лет подряд не ведется соответствующая деятельность.

Проведенный Минэкономразвития России анализ показал следующую картину:

1. На территории ОЭЗ в Ставропольском, Хабаровском, Приморском и Краснодарском краях, Мурманской области, республиках Адыгея и Северная Осетия – Алания к 2016 году не зарегистрировано ни одного резидента.

2. Резидентами ОЭЗ в Республике Алтай туристско-рекреационная деятельность до настоящего времени не ведется.

3. ОЭЗ в Хабаровском крае и в Мурманской области были портовыми, остальными – туристско-рекреационными.

Кроме того, Правительство закрыло особую экономическую зону на Русском острове. Постановление о досрочном прекращении деятельности ОЭЗ опубликовано 30 сентября, на сайте Правительства.

Особая экономическая зона на острове Русском была создана в марте 2010 года (постановление Правительства Российской Федерации от 31.03.2010 № 201). С ее помощью власти надеялись привлечь инвестиции в развитие туристического потенциала ре-

гиона и загрузить построенные к саммиту АТЭС-2012 инфраструктурные объекты.

Среди приоритетных путей развития острова Русский предлагались лечебно-оздоровительный, водный и круизный туризм, SPA-туризм и развитие экологических и спортивных направлений.

Согласно российскому законодательству, предприятия, разместившиеся на территории ОЭЗ, получают налоговые каникулы по земельным, имущественным и транспортным налогам, а также по налогу на прибыль.

Общая площадь, выделенная под ОЭЗ, 3613 га. Однако уже с момента создания особой экономической зоны имелись нерешенные вопросы, связанные с безвозмездной передачей земельных участков из ведения Минобороны России и федеральной собственности Приморскому краю.

Из-за отсутствия интересов у инвесторов к Русскому острову в 2014 году Минэкономразвития уже предлагало закрыть проект. Вместе с тем в 2015 году было принято решение по развитию особого режима на острове Русском за счет средств бюджета Приморского края.

Повторно вопрос о прекращении ОЭЗ на Русском острове был поднят в марте 2016 года. При этом Минвостокразвития прорабатывает проект создания территории опережающего развития «Остров Русский».

Планировалось, что здесь будет предусмотрена научно-образовательная, научно-внедренческая и туристско-рекреационная деятельность (главными центрами станут ДВФУ и Приморский океанариум).

Дальнейшее развитие экономики Дальнего Востока, по мнению руководства России, должно опираться на крупные проекты.

Во-первых. Развитие надежной энергетической инфраструктуры.

Поддерживается инициатива по созданию энергетического супер кольца, которое свяжет Россию, Китай, Японию и Республику Корея. Предложено создать межправительственную рабочую комиссию. Россия готова предоставить своим партнерам конкурентную по АТР цену на электроэнергию и зафиксировать ее на долгосрочный период.

Во-вторых. Создание современной транспортной инфраструктуры.

Формирование новых, конкурентных трансевразийских и региональных маршрутов.

В-третьих. Формирование общего пространства цифровой экономики.

Создание интегрированной информационной системы, призванной обеспечить взаимодействие в сфере транспорта, внешней торговли, таможенных, ветеринарных, налоговых и иных процедур.

В Основных направлениях налоговой политики РФ постоянно отмечалась необходимость выработки общего подхода к расчёту эффективности налоговых льгот и преференций. Это нужно для того, чтобы выявить слабые места в налоговом законодательстве и сформировать действенные налоговые стимулы для развития экономики и восстановления экономического роста.

В НК РФ льготы реализуются в нескольких формах: в виде пониженной ставки налога; а также применения «0-й» ставки налога; в форме выведения объектов из-под налогообложения; путем снижения налоговой базы на размер налоговых вычетов. Кроме того, предполагается использование преференций, например, по расчету амортизационных отчислений, или списания убытков на финансовый результат деятельности налогоплательщика.

В то же время потребуются корректировка законодательства РФ в отношении государственных программ, а также бюджетного, таможенного и налогового законодательства. В частности, предстоит:

- ввести понятие «налоговые и неналоговые расходы» в Бюджетный кодекс РФ;
- законодательно обеспечить учет налоговых и неналоговых расходов в государственных программах РФ;
- разработать и утвердить общие методические подходы к оценке эффективности налоговых льгот и условий их применения на всех уровнях власти;
- провести оценку востребованности льгот и их влияния на экономический рост.

Производство в некоторых зонах носит специфический характер (ядерная химия, медицина, авиа- и автопроизводство). В связи с этим проблема с подбором кадров стоит очень остро. Решить проблему с дефицитом кадров в ОЭЗ можно, используя опыт создания инжиниринговых центров, ориентированных на инновационные отрасли промышленности. Данные центры обеспечат сосуществование науки и технологий. Смогут оказать помощь предприятиям в укомплектовании молодыми квалифицированными кадрами.

Вопросы для самоконтроля

1. Какой нормативно-правовой акт регламентирует создание и функционирование особых экономических зон?

2. Когда была учреждена Международная ассоциация развития СЭЗ?
3. Назовите причины неэффективности функционирования СЭЗ в России до середины 2005 года
4. Что подразумевает особый режим предпринимательской деятельности на территории особой экономической зоны?
5. Какие типы ОЭЗ могут создаваться на территории Российской Федерации?
6. Назовите основную цель создания технико-внедренческих зон
7. Что представляют собой промышленно-производственные зоны в Российской Федерации?
8. Для чего создаются туристско-рекреационные зоны в России?
9. Почему в России решили создавать портовые зоны и с какой целью?
10. При создании ОЭЗ, какая роль отводится государству и за что оно непосредственно отвечает?
11. Что означает понятие «режим свободной таможенной зоны»? Поясните
12. Назовите основные цели и задачи, которые решает государственное регулирование ОЭЗ
13. Какие задачи российской экономики призваны решить создаваемые ОЭЗ?
14. Кто может стать резидентом ОЭЗ?
15. Какова процедура создания ОЭЗ?

Тема 5. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОЭЗ

Для эффективного функционирования свободных экономических зон важны не только налоговые, финансовые, внешнеторговые и административные стимулы и льготы, но и общие факторы инвестиционного климата страны в целом и региона местоположения

В региональном распределении ведущим регионом мира с наибольшим количеством ОЭЗ является Северная Америка, где насчитывается 366 зон; на втором месте Азия – 280 зон; на третьем месте – Карибский бассейн и Центральная Америка – 228 зон. Далее следуют: Европа – 161 ОЭЗ; Африка – 67 зон; Южная Америка – 41 зона; Ближний Восток – 39 зон; Тихий океан – 14 зон.

На рисунке 3 представлено распределение ОЭЗ по макрорегионам и континентам.



Рис. 3. Распределение ОЭЗ по макрорегионам и континентам, 2014 г.

В Северной Америке несомненным лидером по количеству созданных ОЭЗ являются США, где функционируют 266 ОЭЗ. В них зарегистрированы 2310 компаний, в которых занято 400 тыс. чел.

В региональном разрезе второе место по количеству созданных ОЭЗ принадлежит Азии. Из числа азиатских стран следует выделить Китай, отличающийся широкой и эффективной практикой свободных экономических зон (190) разного типа, в том числе комплексных зон, ЭПЗ, прибрежных территорий, зон экономического и технологического развития, парков высоких технологий, зон промышленного развития. Совокупный объем вложенных инвестиций составляет 43,56 млрд долл., основными инвесторами являются США, Германия, Франция, Швейцария, Нидерланды и Канада. Зарегистрировано почти 457 тыс. компаний, в которых занято 30 млн человек. Ведущими сферами производства в китайских ОЭЗ служат высокие технологии, экспортноориентированные отрасли, производство информационных технологий, фармацевтической продукции. Совокупный объем экспорта китайских ОЭЗ оценивается в 16,4 млрд долл., что составляет 80% национального экспорта.

Еще одна страна Азии, в которой существует вклад ОЭЗ в национальную экономику, – Малайзия. Функционируют 200 промышленных парков и 14 экспортно- производственных зон. Зарегистрировано 4 тыс. компаний, в том числе с капиталом из Японии, США, Великобритании, Германии, Швейцарии, Тайваня, Республики Корея, Италии. Основными отраслями в ОЭЗ являются высокие технологии, производство продовольствия, продукции информационных технологий, фармацевтической продукции, а также оказание услуг. На ОЭЗ приходится 83% национального экспорта, в них занято более 320 тыс. человек, из которых 54% составляют женщины. На Филиппинах действуют 34 ЭПЗ и 7 парков информационных технологий, в которых ведущими сферами стали производство высоких технологий, текстильной продукции и кожаных изделий. Зарегистрировано почти 950 фирм с капиталом из США, Японии, Великобритании, Малайзии, Сингапура. Совокупный объем инвестиций оценивается в 38,7 млрд долл. Занято более 820 тыс. человек, в том числе 74% из них – женщины. На ОЭЗ приходится 87% филиппинского экспорта, что в абсолютном выражении составляет 22,7 млрд долл.

В Карибском бассейне и Центральной Америке следует выделить мексиканскую практику ОЭЗ, получивших название «макиладорас». В рамках ОЭЗ функционирует 3330 компаний; с совокупным объемом инвестиций в 630 млн долл. и объемом экспорта в 220,5 млрд долл.

Европа является третьим по значимости регионом мира по количеству свободных экономических зон. Одна из известных европейских стран по успешной практике ОЭЗ – Нидерланды, где созда-

ны 12 экспортно-производственных зон с объемом привлеченных инвестиций в 540 млн долл. с инвестициями из Нидерландов, Великобритании, США, Японией, Тайванем, Республикой Корея. Зарегистрированы 86 компаний с общим количеством занятых в 3,5 тыс. человек. Ведущие отрасли производства – производство текстильной продукции, биотехнологий, химической продукции, электронных компонентов, продовольствия и напитков, оборудования, фармацевтической продукции, точное оборудование, телекоммуникационное оборудование.

В Польше функционирует 14 ОЭЗ с 650 компаниями-резидентами. Вложено инвестиций в объеме 1,8 млрд долл. из Германии, Нидерландов, Италии, Великобритании, Швеции, Республики Корея. В рамках ОЭЗ занято более 50 тыс. человек. Ведущими отраслями экономики ОЭЗ служат услуги, торговля, строительство, складские услуги, промышленность, туризм.

В Африке можно выделить практику Кении и Египта. В Кении действуют 11 промышленных парков и 6 экспортно-производственных зон, где зарегистрировано 59 компаний с объемом вложенных инвестиций в 165 млн долл. из США, Великобритании, Гонконга, Индии, Шри Ланки. Ведущие отрасли – производство фармацевтической продукции, снаряжения. Совокупный экспорт равен 126,7 млн долл., численность занятых 27 тыс. человек, из которых 60% составляют женщины.

В Египте – 7 экспортно-производственных зон и 19 промышленных парков. Зарегистрировано 830 резидентных компаний, вложено инвестиций в объеме 6,9 млрд долл.. Совокупный экспорт египетских зон составляет в среднем ежегодно – 1,33 млрд долл.. а количество занятых достигает 105 тыс. человек.

Южная Америка славится практикой функционирования свободных экономических зон в Аргентине и Бразилии. Основными типами ОЭЗ в Аргентине являются промышленные парки и экспортно-производственные зоны, в которых функционируют 3200 резидентных компаний. Основными инвесторами являются Франция, Швейцария, страны НАФТА, Норвегия, Германия, Бразилия. Основной акцент сделан на производство цитрусовых, продовольствия, металлов, химической продукции, текстиля, электроники, нефтехимической продукции, табака. В Бразилии реально функционирует только одна ОЭЗ в Манаус, где действуют более 300 компаний в таких отраслях, как электроника, термопластика, металлургия.

На Ближнем Востоке следует выделить практику свободных экономических зон в ОАЭ и Иордании. В ОАЭ насчитывается

16 ОЭЗ с зарегистрированными 3 тыс.фирмами. Объем привлеченных совокупных инвестиций оценивается в 8 млрд долл., общий объем экспорта в 1,4 млрд долл., количество занятых более 500 тыс.человек. В Иордании – 11 ОЭЗ, где зарегистрировано 785 компаний-резидентов, капитал объемом в 200 млн долл.; занято 100 тыс. человек. Выделяются три основных сферы экономики иорданских ОЭЗ – промышленность, услуги, туризм. Объем экспорта небольшой и равен 78 млн долл. На Тихом океане наибольшее количество ОЭЗ в Австралии (10), в которых вложено 1,3 млрд долл. инвестиций в обрабатывающую сферу и услуги. Также выделяется практика Фиджи, где созданы 90 фабрик и 1 ЭПЗ: в них занято более 13,5 тыс.человек, привлечено 10,5 млн долл. инвестиций из Австралии и Фиджи. Действующие 6 компаний производят мебель, обувь, текстиль, одежду. В страновом распределении первую «тройку» стран-лидеров составляют США – 266 ОЭЗ; Китай – 190 ОЭЗ; Индонезия – 115 ОЭЗ. Основные показатели деятельности ОЭЗ в перечисленных и некоторых других странах мира дает представление нижеприведенная табл. 3.

Таблица 3

Основные показатели деятельности ОЭЗ в странах мира, 2014 г.

Страна	Количество ОЭЗ	Экспорт, млрд дол.	Занятость, тыс. чел.
США	266	200,0	400
Китай	190	120,0	360
Индонезия	115	42,0	200
Филиппины	100	27,0	907
Таиланд	30	40,7	120
Индия	13	13,0	87
Шри-Ланка	9	12,0	150
Бангладеш	6	12,0	120
Тайвань	5	61,0	90
Пакистан	4	10,0	40
Республика Корея	3	50,0	80

Данные таблицы 3 позволяют рассчитать следующие относительные показатели для ОЭЗ по отдельным странам мира средний объем экспорта на 1 ОЭЗ; среднюю численность занятых в 1 ОЭЗ; средний объем экспорта на 1 занятого в ОЭЗ (табл. 4).

Таблица 4

**Относительные показатели эффективности деятельности ОЭЗ
в странах мира, 2014 г.**

Страна	Средний объем экспорта на 1 ОЭЗ, млн долл. США	Средняя численность занятых в 1 ОЭЗ, чел.	Средний объем экспорта на 1 занятого в ОЭЗ, млн долл. США
США	751,9	1503,8	500,0
Китай	631,6	1894,7	333,3
Индонезия	365,2	1739,1	210,0
Филиппины	270,0	9070,0	29,8
Таиланд	1356,7	4000,0	339,2
Индия	1000,0	6692,3	149,4
Шри-Ланка	1333,3	16666,7	80,0
Бангладеш	2000,0	20000,0	100,0
Тайвань	12200,0	18000,0	677,8
Пакистан	2500,0	10000,0	250,0
Республика Корея	16666,7	26666,7	625,0

Полученные результаты позволяют произвести ранжирование стран мира по показателям эффективности деятельности ОЭЗ. Распределение стран мира по среднему объему экспорта на 1 ОЭЗ представлено на рис. 4.

Согласно представленным данным, наиболее высокий показатель среднего объема экспорта отмечен по ОЭЗ Республики Корея (16 666,7 млн долл. США в среднем на одну ОЭЗ), второе место занимает Тайвань (12 200 млн долл. США в среднем на одну ОЭЗ). США, лидируя по количеству действующих ОЭЗ, занимает восьмое место в рейтинге стран по среднему объему экспорта в расчете на 1 ОЭЗ (751,9 млн долл. США в расчете на 1 ОЭЗ).



Рис. 4. Распределение стран мира по среднему объему экспорта в ОЭЗ, 2014 г.

На рисунке 5 представлено распределение стран мира по средней численности занятых в ОЭЗ.



Рис. 5. Распределение стран мира по средней численности занятых в ОЭЗ, 2014 г.

Представленная диаграмма позволяет сделать вывод о том, что по показателю средней численности занятых в ОЭЗ четверку лидеров составляют такие страны, как Республика Корея (26 667 чел.), Бангладеш (20 000 чел.), Тайвань (18000 чел.), Шри-Ланка (16 667 чел.). США в рейтинге стран мира по средней численности занятых в ОЭЗ занимает 11-е место.

На рисунке 6 представлено распределение стран мира по среднему объему экспорта на 1 занятого в ОЭЗ.



Рис. 6. Распределение стран мира по среднему объему экспорта на 1 занятого в ОЭЗ, 2014 г.

Согласно произведенным расчетам, наибольший объем экспорта на 1 занятого в ОЭЗ приходится в Тайване (677,8 млн долл. США), второе место занимает Республика Корея (625 млн долл. США), третье – США (500 млн долл. США). Таким образом, проведенный анализ позволил выявить страны с наиболее развитыми и эффективными ОЭЗ: США, Республика Корея, Тайвань.

В целом, свободные экономические зоны, появившиеся в практике экономически развитых стран, впоследствии распространились в развивающихся странах и государствах с переходной экономикой. Если в практике развитых стран основной акцент сделан на технико-внедренческих зонах, то в развивающихся странах – на торговых и промышленно-производственных зонах.

Подводя итоги по данному разделу, сформулируем следующие основные выводы. С функциональной точки зрения ОЭЗ призваны содействовать привлечению иностранных инвестиций, расширению экспорта зоны, повышению уровня экономического развития региона на основе комплексного и целенаправленного использования имеющихся и привлеченных инвестиционных, природных и трудовых ресурсов, производственного и технологического потенциала как центра (или точки) экономического роста.

Эффективность функционирования ОЭЗ зависит от ее типа и множества внутренних и внешних факторов. Сказываются различные причины:

- невысокая роль государства в деятельности зоны, в том числе за счет субсидирования тех или иных видов деятельности, слабость ОЭЗ как центра экономического роста, невысокий уровень предоставляемых государственных услуг;

- слабая конкурентная политика в рамках ОЭЗ в силу акцентирования на получении разного рода льгот; нехватка стимулов для развития зон, принадлежащих частному капиталу; негибкая политика в сфере трудовых отношений;

- проблема административных барьеров, в том числе процедуры одобрения инвестиционных проектов, завышенные требования в отношении мониторинга деятельности компаний, таможенные формальности;

- неадекватная институциональная структура, в том числе слишком много структур, регулирующих деятельность зоны и зарегистрированных компаний, нехватка финансовых ресурсов, недостаток полномочий у администрации зоны.

Говоря об особых, экономических зонах и их перспективах, нельзя не коснуться негативных оценок, которые в первую очередь касаются деятельности офшорных зон. Аргументировано доказывается что их деятельность контрпродуктивна задаче развития мировой экономики через повышения общего благосостояния и развитие производства благ.

Согласно пресс-релизу независимой международной сети за справедливое налогообложение (англ. The Tax Justice Network) за 2010 год незарегистрированное частное благосостояние, принадлежащее небольшой группе самых богатых людей планеты, составило, по крайней мере, 21 трлн долларов США. Главным образом, данное благосостояние осело в различных налоговых гаванях. Что примечательно, данная сумма эквивалента размеру экономик 2010 года США и Японии вместе взятых.

Данная сеть за справедливое налогообложение была создана в 2003 году. Деятельность сети направлена на проведение исследований, проведение дальнейшего анализа и пропаганды в области международного налогообложения и международного финансового регулирования. Своими исследованиями группа экспертов объясняет и обозначает масштаб губительного влияния налогового избегания и укрывательства от налогообложения, а также наглядно показывает масштаб наносимого вреда при выводе средств в офшорные зоны.

Согласно отчету экспертов «К вопросу о стоимости офшоров» (The Price of Offshore Revisited, 2012) существенная часть частного финансового благосостояния достигает от 21 до 32 трлн долл. США по состоянию на 2010 год. Эта денежная масса была инвестирована, естественно без налогообложения, в более чем 80 различных офшорных юрисдикций. При этом речь идет только о финансовом благосостоянии. Помимо финансовой части существует понятие нефинансового благосостояния – роскошные яхты, недвижимость, золотые слитки и т.д., которое также в изрядном количестве принадлежит различным офшорным структурам.

Так называемая «черная дыра» (офшорная теневая экономика) за короткий промежуток времени выросла до таких размеров, что оказывает сильнейшее влияние на мировой процесс налогообложения, государственные бюджеты, глобальную экономическую политику и международные отношения. Не секрет, что офшорная теневая экономика была создана и управляется организованной пиратской банковской группой. В кратчайшие, по мировым масштабам, сроки офшорная индустрия стала темной стороной глобализации. Если бы эта незарегистрированная денежная масса подверглась налогообложению, бюджеты стран получили бы от 190–280 млрд долл. США. По данным исследованиям, такими недополучившими бюджетных средств адресатами являются 139 стран с доходами ниже среднего и традиционно обладающими внешним долгом. При этом совокупный внешний долг этих стран на конец 2010 года составил 4,1 трлн долл. США. Но если принять во внимание их иностранные резервы и незарегистрированные частные капиталы, размещенные в офшорах, картина кардинально поменяется: совокупный чистый долг покажет минус 10,1–13,1 трлн долл. США. Другими словами, эти страны на самом деле являются кредиторами, нежели дебиторами. И, к сожалению, так как данные активы принадлежат небольшому количеству состоятельных людей, долги государства ложатся на плечи обычных граждан, подрывая экономику страны и благосостояние отдельно взятого гражданина.

Влияние офшорных зон на мирохозяйственные процессы вышло далеко за рамки традиционного посредничества в перемещении капиталов, а его противоречивый характер значительно усилился: с одной стороны, они оптимизируют мировые финансовые потоки и улучшают глобальный инвестиционный климат, с другой – содействуют недобросовестной предпринимательской деятельности, теневой активности и нечестной конкуренции.

Большинство ведущих стран стали опасаться, что теневая деятельность офшоров может спровоцировать лавину рыночных банкротств и новые глобальные потрясения – типа Азиатского финансового кризиса (1997 г.), Мировой финансово-экономической кризис 2007–2009 гг. в значительной мере подтвердили справедливость этих опасений. Возросшая прозрачность государственных границ и прогресс в технологиях резко расширили поле использования офшоров для уклонения от налогов, что породило риски подрыва стабильности национальных бюджетов. Кроме того, не меньшей угрозой для национальных правительств (и в целом для мирового сообщества) стала практика отмывания через офшоры потоков грязных денег и связанная с ней проблема финансирования терроризма.

Можно с уверенностью заявлять, что одним из главных трендов развития феномена особых экономических зон в системе международной экономике становится «деофшоризация» – борьба с использованием ОЭЗ исключительно в целях финансовых махинаций, уклонения от уплаты налогов или легализации криминальных доходов.

Пионерами в разработке законодательных и нормативных документов в области регулирования офшорных зон по праву считаются Соединенные Штаты Америки. В Соединенных Штатах Америки регулирования деятельности офшорных зон ведется, начиная с 1962 года. Началом послужили Правила о контролируемых иностранных корпорациях.

Затем правительство США расторгло большинство Договоров с офшорными юрисдикциями об избежании двойного налогообложения, что положило конец применению целого ряда распространенных налоговых схем. Далее в период с 70-х г. был принят ряд законодательных актов, обеспечивающих защиту США от сомнительных операций, так или иначе данные акты связаны и с офшорной деятельностью. Такими законодательными актами являются:

- Закон о банковской тайне 1970 г. Благодаря данному закону правительству США предоставляется легальная возможность контроля транзакций по любым банковским счетам;
- Закон о контроле над отмыванием денег 1986 г.;

– Антитеррористический законодательный акт или так называемый Патриотический Акт 2001 г., предоставляющий правительству беспрецедентные полномочия собирать личную информацию о гражданах и компаниях.

С 2009 г. США, после публикации ОСЭР критериев в отношении информационной открытости офшорных территорий, заключили ряд Договоров об обмене налоговой информацией с офшорными зонами.

В полномочия данного договора входит разрешение компетентным органам по запросу другой страны получать и передавать информацию, хранящуюся в банках, у номинальных держателей акций, у регистрационных агентств и т.д.

Следующим шагом Соединенных Штатов в регулировании офшоров был закон о налоговой дисциплине в отношении зарубежных счетов.

По этому закону граждане США обязаны отчитываться о всех иностранных финансовых счетах, которые содержатся в иностранных финансовых институтах (правительство интересуется резидентами, сумма активов которых в совокупности превышает \$50, 000).

В Европейском Союзе регулирование офшорной деятельности происходит согласно директиве Совета Европейского Сообщества «О системе налогообложения применительно к дочерним и материнским компаниям, находящимся в разных государствах-членах ЕС», а также ряду международных соглашений с офшорными зонами.

В Российской Федерации в настоящий момент происходит активная разработка законопроектов, которые будут регулировать офшорную деятельность. Но уже сейчас имеются основополагающие нормативные наработки такие как:

- Приказ Минфина России от 13 ноября 2007 г. № 108н (в ред. от 21 августа 2012 г.);
- указание Банка России от 7 августа 2003 г. №1317-У (в ред. от 15 июля 2011 г.);
- Налоговый кодекс РФ;
- ряд международных соглашений об избежание двойного налогообложения.

Таким образом, мировые финансовые центры и офшорные зоны являются каналами взаимосвязи элементов международных отношений, которые имеют определенное влияние на международные отношения и мировую экономику в целом.

Мы обнаруживаем, что благородная цель создания мировых финансовых центров – мобильность капиталов на благо развития меж-

дународного бизнеса со временем трансформировалась в банальный вывод капитала из одного государства в другое, сопряженное размыванием налоговых баз, полным или частичным уклонением от уплаты налогов, теневыми бухгалтерскими схемами, отмыванием преступных доходов и прочими негативными явлениями.

В совокупности все эти процессы негативным образом сказываются на состоянии мировой экономики. Бесконтрольное разрастание офшорной практики породило серьезные проблемы в развитии мировых финансовых рынков, национальных финансовых систем и международных экономических отношений.

Глобальный финансово-экономический кризис 2008–2009 гг., обостривший ряд ключевых проблем в мировой экономике и мировых экономических отношениях привлек особое внимание к налоговым гаваням. Офшорные зоны стали ключевым звеном различных схем легального и нелегального ухода от налогов, важнейшим элементов теневых экономик, с которыми начали свою борьбу власти практически всех стран мира.

Большинство корней недавнего глобального экономического кризиса тянутся к офшорным финансовым центрам, расположенным в налоговых гаванях. Для понимания данной ситуации важно понимать саму географию офшоров. Налоговые гавани, втянутые в кризис, включают не только те зоны, которые сосредоточены на крошечных островках (Каймановы острова, Бермуды или Джерси), но и огромные офшорные центры такие, как Лондонский Сити, Швейцария, Дублин или Люксембург.

Хотя сами по себе налоговые гавани и не вызвали кризис 2008 года, они все же внесли весомый вклад в его развитие по следующим причинам:

- Система офшоров предлагала и предлагает финансовому сектору бизнеса свобода уйти от ответственности;
- Система позволяет финансовым корпорациям расти быстро, получить политическую и государственную поддержку в случае необходимости и содействует практике «слишком большой, чтобы лопнуть»¹. Впервые это случилось на Еврорынке в 1950-е г., а затем переросло в глобальную практику;

¹ Ситуация, когда финансовый институт достигает таких размеров, что, лопнув, он тянет за собой в бездну всю банковскую систему о нем говорят, что он «слишком большой, чтобы лопнуть». Что бы избежать катастрофы на его спасение правительство страны выделяют бюджетные средства.

– Нездоровая конкуренция по налогам и налоговому законодательству между офшорными финансовыми центрами, а также прочими юрисдикциями делает бессодержательным и ухудшает налоговое регулирование прочих стран, которое в свою очередь является шлюзом для кризиса;

– Офшорные центры играли роль трубопровода по передаче шоковых и опасных событий в систему;

– Налоговое стимулирование, по средствам офшоров, играет главную роль в формировании задолженности и использовании займов в глобальной финансовой системе;

– Налоговые гавани – «спутники» – такие, как некоторые Карибские острова или территории владения Великобританией являются трубопроводом по перекачке противозаконных и прочих денежных потоков из развивающихся стран в финансовые центры по типу Лондона и Нью-Йорка, что приводит к макроэкономической разбалансировке. Национальные эксперты в области экономики до сих пор не могут дать оценку этим безграничным потокам и, соответственно, не могут отразить эти данные в национальной статистике;

– В самый разгар кризиса 2008 г. финансовая система попала в стагнацию от недоверия и запутанности, в которой акторы не могли понять финансовые позиции своих контрагентов. Секретность юрисдикций, позволяющая компаниям вести свои финансовые дела в различных юрисдикциях и прятать свою деятельность, усиливала эти проблемы;

– Налоговые гавани обеспечивают прикрытие для практически всех известных видов жульнических бизнес-схем;

– Офшорные центры помогают корпорациям укрывать убытки;

– Офшорные центры сыграли губительную роль в создании чрезмерной ликвидности, которая усилила кризис;

– Налоговые гавани, давая банкам с обширной географией конкурентные преимущества над локальными банками (разрешая укрытия и избегания налогообложения по облигациям), очень сильно повлияли на проблему «слишком большой, чтобы лопнуть».

Опустошив банковские счета юрисдикций с хорошей репутацией и пристроив огромный массив беглого капитала из развивающихся стран у себя, офшорные зоны усугубили и без того серьезную ситуацию последствий кризиса 2008 года. Как следствие, на сегодняшний день, развернуты беспрецедентные по масштабу усилия по контролю над офшорными зонами. Рабочими группами разрабатываются новые предложения или поддерживаются и дополняются уже существующие меры по деофшоризации экономики.

Важной международной организацией, играющей значимую роль в международных экономических отношениях, является Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (англ. Financial Action Task Force on Money Laundering – FATF) – межправительственная организация, которая занимается выработкой мировых стандартов в сфере противодействия отмыванию преступных доходов и финансированию терроризма (ПОД/ФТ), а также осуществляет оценки соответствия национальных систем ПОД/ФТ этим стандартам. Основным инструментом ФАТФ в реализации своего мандата являются 40 рекомендаций в сфере ПОД/ФТ, которые подвергаются ревизии в среднем один раз в пять лет.

Еще одна международная организация, занимающаяся вопросом деофшоризации мировой экономики, – Организация экономического сотрудничества и развития (Organization for Economic Cooperation and Development, OECD) – международная экономическая организация развитых стран, признающих принципы представительной демократии и свободной рыночной экономики. ОЭСР осуществляет обширную аналитическую работу, вырабатывает рекомендации для стран-членов и служит платформой для организации многосторонних переговоров по экономическим проблемам. Значительная доля деятельности ОЭСР связана с противодействием отмыванию денег, уклонению от уплаты налогов, коррупции и взяточничеству. При участии ОЭСР были выработаны некоторые механизмы, призванные положить конец практике создания рядом государств так называемых «налоговых оазисов».

Организация занимает наиболее жесткую позицию в отношении офшорных центров. Еще в 1989 году она создала форум по вопросам вредных налоговых практик и развернула долгосрочный проект по борьбе с уклонением от налогов, основанном на использовании «вредных налоговых режимов». ОЭСР выступает за всестороннее ограничение офшорной деятельности и грозит применением санкций к тем офшорным центрам, которые пренебрегают ее рекомендациями. Эксперты ОЭСР особенно враждебно настроены в отношении так называемой банковской тайны, которая, ограничивая доступ правительственных учреждений к банковской информации, дает возможность отдельным налогоплательщикам уклоняться от уплаты налогов и осуществлять нелегальные финансовые операции.

Проект реализуется силами двух подразделений ОЭСР: среди стран членов – Комитетом ОЭСР по фискальным делам, а среди не входящих в ОЭСР стран – Глобальным форумом ОЭСР по вопросам налогообложения.

За несколько лет антиофшорной компании, развернутой Большой семеркой и международными организациями, законодательно-правовая база и налоговые режимы офшорных финансовых центров претерпели колоссальные изменения.

Впервые ОЭСР опубликовал черный, серый и белый списки 2 апреля 2009 г., разделив включенные в них юрисдикции на те, которые соблюдают международные нормы в сфере налогообложения и борьбы против финансовых махинаций, и те, которые их игнорируют.

Что касается методов борьбы с вредоносной практикой, сама ОЭСР не имеет никаких полномочий на наложение санкций и т.п. Это остается компетенцией государств-участников, а ОЭСР предлагает им свои рекомендации.

Особенно проблема в части контроля над поступлением налоговых платежей в бюджеты актуальна для развивающихся стран. Кроме того, данный вопрос связан и с проблемой привлечения прямых иностранных инвестиций, а также устойчивости государственной фискальной политики. Важно понимать взаимосвязь данных вопросов с практикой присутствия транснациональных корпораций (ТНК) на той или иной территории.

Общеизвестно, что ТНК являются важнейшими игроками и пользователями тех или иных преференций. Именно ТНК, пользуясь услугами офшорных юрисдикций, выводят колоссальные суммы денег за рубеж, занимая налогооблагаемую базу. Кроме преференций существуют и риски: риск изъятия капиталов, риск обменных курсов, пересмотр существующих контрактов при смене режима в стране, репутационный риск, ответственность потребителей и т.д. Государство, по большому счету, не может заставить ТНК и их посредников действовать в своих интересах. Но оно может взять под контроль налоговые поступления от деятельности ТНК. Далее представим рекомендации, как государству бороться с недобросовестными налоговыми агентами и постараться оставить в стране налогооблагаемый капитал.

1. При решении подписать соглашение об избежание двойного налогообложения с той или иной страной необходимо тщательно взвесить все положительные и отрицательные аспекты.

Соглашения об избежание двойного налогообложения (СИДН), в случае недостаточной проработки или структуризации, зачастую защищают прибыль ТНК в развивающихся странах. Когда развивающаяся страна прорабатывает подобные соглашения, основываясь на международной модели соглашения, считается, что налог на репатриацию (вывозимый капитал) будет максимально возможным. На

самом деле часто ставка данного налога равняется нулю или незначительна.

Ряд стран в настоящее время отказывается от подобной практики СИДН – и, к слову, они продолжают успешно вести бизнес с другими странами. Например, США и Бразилия имеют развитые торговые и инвестиционные отношения, хотя между этими странами нет договора об избежание двойного налогообложения. С 2011 года Аргентина и Монголия так же отменили и пересмотрели свои СИДН.

В настоящее время существует около 3 тысяч СИДН и около половины из них подписаны развивающимися странами. Они распределяют инвестиционные потоки (в части налогообложения) в объеме 600 млрд долл. между задействованными в соглашениях странами и зачастую это распределение происходит не в пользу развивающихся стран. В отчете МВФ за 2014 год отмечается: практика свидетельствует о том, что применение соглашений развивающимися странами не всегда приносит им выгоду. Из отчета следует, что результатом подписания подобных соглашений не всегда является привлечение прямых иностранных инвестиций в ожидаемом объеме. Результатом также может стать потеря развивающимися странам доходности от вложений.

2. Не следует снижать налоговые ставки и предоставлять налоговые льготы в целях усиления конкурентоспособности страны.

Исследования показывают, что налоговое конкурентное преимущество, налоговые льготы, низкие или отсутствие налогов причиняют ущерб развивающимся странам и настраивают эти страны друг против друга. Эта гонка ко «дну» приносит большую выгоду ТНК и их акционерам, при этом население и экономика самих развивающихся стран страдают.

Многие развивающиеся страны отчаянно пытаются привлечь прямые иностранные инвестиции (ПИИ), зачастую принимая невыгодные условия, предлагаемые влиятельными ТНК. Налоговые льготы и привилегии не доступны для локальных компаний, тогда как ТНК получают послабления, что создает двойные стандарты по отношению к локальным и международным компаниям. В конечном счете страна-реципиент иностранных инвестиций получает гораздо меньший объем средств для инвестирования в национальную инфраструктуру социального характера (здравоохранение, образование) чем тот, в котором она крайне нуждается. Поэтому, если подумать, то предлагать подобные преференции богатым компаниям не так уж и эффективно.

3. Введение налога на исходящие платежи в пользу третьих лиц.

Почему взимание такого налога так важно? Говоря простым языком, налоги усилят позицию государства при взаимодействии с

ТНК. Налоги на исходящие платежи – это важнейший инструмент контроля за исполнением обязательств, который к тому же легко администрируется. Большинство развитых стран взимают указанный налог, так почему же развивающиеся страны не должны этого делать? Для развитых стран общепринята практика взимания налога на исходящие платежи, источником которых являются процентные доходы, дивиденды, лицензионные выплаты, в размере от 10 до 20%. Взимание данного налога применяется и в случае, когда резидент делает платеж в пользу нерезидента. Поэтому у развивающихся стран совершенно нет причин отказываться от подобной практики или реализации такого права через механизм СИДН.

Например, Вьетнам и Тайвань взимает налог со всех исходящих за границу платежей за цифровые услуги и интернет рекламу. Индия также применяет подобную практику. С 2015 года Европейский Союз вводит директиву «Европейский НДС», которая накладывает на все электронные платежи НДС для всех покупателей, располагающихся на территории стран-членов ЕС.

4. Установка максимального уровня процентной ставки за отчисления на сервисный сбор, расходы на выплату процентов, управленческий сбор и прочие платежи, так называемой «зоны безопасности».

Зона безопасности (safe harbor) означает установление максимально возможного уровня процентной ставки по налоговым отчислениям, где это возможно. Впрочем подобная практика уже давно применяется в развитых странах. Подобные мероприятия снижают управленческую нагрузку, дают возможность планирования как компаниям, так и налоговым органам, а кроме того, сокращают количество судебных и исковых разбирательств. Более того, подобные мероприятия позволяют подстегивать прямые иностранные инвестиции.

Основополагающий принцип данной практики заключается в том, что плата за сервисный или управленческий сбор должна быть логически привязана к получаемой выгоде. Например, управленческий сбор в размере 2 процентов считается приемлемым и может быть заложен в так называемую зону безопасности.

Если компания получает 10% прибыль с продаж, логически взимаемые управленческие сборы не могут составлять 10–15%. В Бразилии запрещен лицензионный сбор, следовательно, многие фармацевтические компании продолжают вести свой бизнес в этой стране. Многие страны вводят сборы за нематериальные активы (НМА); некоторые страны установили сбор для зоны безопасности в размере 8% за услуги и НМА.

Существуют и другие примеры различных способов, как развивающиеся страны могут устанавливать или, наоборот, ограничивать подобные сборы. Развивающимся странам просто стоит рассмотреть различные опции и найти свой подходящий вариант.

Например, у многих стран есть правило, устанавливающее, что процентные платежи не подлежат налогообложению, если страна-получатель платежей не относит эти платежи к налогооблагаемому доходу.

Проект бюджета США на 2014 год установил именно такую практику. Китай считает, что управленческий сбор следует относить к расходам, следовательно, он не облагается налогом.

5. Применение метода распределения прибыли при определении налогообоспособности стран энергопоставщиков.

Метод распределения прибыли (The profit split method) это способ разрешения сложностей при оценке внешнеэкономических сделок и установлении трансфертных цен.

Суть методики заключается в суммировании прибыли, полученной от ряда транзакций, осуществленных группой связанных лиц, и последующим распределением указанной прибыли между связанными лицами в соответствии с репрезентативными данными реальной деловой активности.

Эти данные включают фактический подсчет работников, объем продаж, выполненный фронт работ, понесенные риски, а также объем основных средств, которыми располагает каждая сторона (группа).

Данный метод частично похож по алгоритму расчета на метод пропорционального распределения (The apportionment method) в том, что он делит совокупную прибыль, основываясь на критериях, которые, как предполагается, способны отразить истинную деловую активность стороны (группы). Главное отличие от метода распределения прибыли заключается в том, что пропорциональный метод делит прибыль между юрисдикциями, тогда как метод распределения прибыли делит прибыль среди сторон (групп) по осуществленным сделкам.

Руководство ОЭСР по трансфертному ценообразованию разъясняет данную методику, которая широко используется в страховой и банковской сферах, например круглосуточные торги финансовыми инструментами. Кроме того, данный способ используется на стадии переговоров для определения прибыли, лежащей в основе договоров по предварительному установлению цен.

Еще один способ достижения поставленной цели – это широкое применение налогов на вмененный доход. Рассмотрим пример Индонезии. В Индонезии применяется 6% налоговый сбор на вменен-

ный доход с заграничной поставки, 15% на продажи для бизнеса, занимающегося разработкой шельфов, и 13% на строительный бизнес. Недавно правительство Индии выпустило новое постановление в отношении бизнеса информационных технологий с вмененной 20% маржой на услуги до 80 млн долл., и 22% маржой превышающие указанную сумму.

6. Пересмотр и обновление контрактов на добычу полезных ископаемых, основанных на прибыли на инвестированный капитал.

Для стран богатых энергоресурсами важно обсуждать контракты на разработку месторождений полезных ископаемых очень осторожно для защиты своей налогооблагаемой базы. Именно в момент подписания контракта (или его пересмотра) сторона имеет определённый рычаг влияния. Когда добывающие компании распределяют свои инвестиции по структурным подразделениям и филиалам на территориях с нулевым или низким налогообложением, возникает реальная возможность вывести прибыль за границу. Существуют различные модели для проработки подходящего лицензионного соглашения и просчета подходящего размера дохода на вложенный капитал. Эти вопросы необходимо прорабатывать до момента подписания соглашения.

Например, Саудовская Аравия и другие страны Персидского залива не подписывают соглашения о разделе продукции, и они получают хорошие проценты от прибыли. Страны, владеющие копаниями, занимающимися добычей полезных ископаемых и нефтепродуктов, получают платеж за вывоз ресурсов.

Затем нефтехимические компании могут торговать ресурсами по мировой цене, которая проста для исчисления и планирования. Могут ли подобные контракты быть смоделированы и для прочих полезных ископаемых? При определённом усердии и тщательной проработке конечно могут.

Если страна уже располагает действующими лицензионными соглашениями, основываясь на зарубежном опыте, их необходимо пересмотреть с учетом актуальных значений прибыли на инвестированный капитал. Все эти меры будут полезны для развивающихся стран, так как доходы от продаж сырья можно впоследствии вложить в улучшение социальной инфраструктуры страны.

7. Использование практики применения налогового правила Дикмана на примере Мексики.

Требование Дикмана это часть налогового законодательства Мексики. В основе этого правила лежат два требования, которые

касаются, с одной стороны компании, с другой стороны аудиторов компании.

Компания обязана подтверждать обоснованность трансфертного ценообразования и иметь всю необходимую внутреннюю документацию по всем основным сделкам. Более того, требование обязывает компанию сообщать о всех сделках, превышающих 1 млн долл. с указанием информации о контрагентах, аффилированных лицах и т.д. В случае, когда компания проводит сделку со связанной стороной, находящейся в налоговой юрисдикции, она не имеет право потратить ни единого доллара до тех пор пока не докажет, что ценообразование по сделке было произведено корректно. Высшее должностное лицо компании должно официально засвидетельствовать это ценообразование.

Налоговые органы Мексики поддерживают черный список налоговых гаваней, который насчитывает от 50 до 60 территорий. Любая сделка с одной из этих территорий автоматически попадает под вышеуказанные условия. Что касается выполнения требований аудиторов, согласно данного правила, то аудиторы обязаны так же засвидетельствовать, что компания предъявила как полный пакет внутренней документации, так и налоговый расчет по суммам полученных доходов.

В качестве результата от применения данного правила аудиторы предоставляют своё экспертное заключение, которое выносится очень скрупулёзно: никто не желает подвергаться риску отзыва лицензии на право вести аудиторскую деятельность. Подобная практика очень полезна для развивающихся стран.

8. Применение правила, направленного против уклонения от уплаты налогов, обучение налоговых служащих и практика передачи опыта с прочими развивающимися странами.

Страны должны самостоятельно заниматься вопросами налоговых платежей и не ждать помощи от ОЭСР с их Планом действия по противодействию размывания налоговой базы и перемещению прибыли (Base Erosion and Profit Shifting – BEPS).

Очень хороший пример как взять под контроль налоговые поступления – это внедрение правила, направленного против уклонения о уплаты налогов, в налоговое законодательство страны.

Южная Африка и Руанда ввели подобное правило в свое налоговое законодательство и на данный момент пересматривают действующие соглашения об избежании двойного налогообложения, которые отменяли некоторые права на взимания налогов. Даже такая бедная страна, как Зимбабве, пересматривает СИДН с Нидерландами

и Ирландией для того, чтобы включить в соглашения подобные правила. Китай тоже ввел правило, направленное против уклонений от уплаты налогов, и расширил законодательство касательно ограничений по делам ценообразования с 5 до 10 лет.

В дополнение к этому правилу рекомендуется развить практику специального обучения налоговых специалистов, провести повышение заработной платы для стимулирования рабочих процессов, а также наладить каналы общения, когда специалисты из разных стран смогут делиться накопленным опытом друг с другом.

9. Вывод неформальной экономики из тени для целей налогообложения, сокращение оттока капиталов, прекращение практики по указанию ложной цены и прочее.

Чем больше неформальной экономике уделяется внимания, тем большего результата можно добиться для возврата капиталов.

У некоторых развивающихся стран теневая экономика достигает 50% и более от размера ВВП. Это существенно опустошает национальные бюджеты, так как теряется существенный источник налогообложения.

Вот почему важно вывести из тени неформальную экономику настолько это только возможно. Некоторые страны применяют такую политику, когда покупка потребительских товаров, скажем на сумму более 20 тыс. долл. должна быть осуществлена посредством банковского платежа, а не наличными средствами.

А основной замысел этой политики состоит в том, что подобные покупки могут совершаться только за счет доходов, которые ранее были задекларированы, и, следовательно, ранее уже попали под налогообложение.

Развивающимся странам необходимо остановить процесс оттока капиталов через неформальные банковские каналы, такие как система Хавала (Hawala System) – неформальная система денежных переводов в странах Ближнего Востока, Африки и Азии. В последнее время данная систем часто упоминается при обсуждении проблемы отмывания денег и финансирования терроризма.

Помимо этого, стоит обеспечить соответствующий контроль над проверкой цен при внешнеэкономических сделках, так как этим также наносится колоссальный ущерб. Значительная доля экспортных потоков ряда стран с переходной рыночной экономикой проходит через Дубай, Маврикий, Кипр и прочие налоговые гавани.

Если подобную практику прекратить налогооблагаемая база официальной экономики укрепитесь, следовательно бюджет будет пополняться эффективнее.

10. Формирование региональных альянсов для укрепления налоговой политики, так как коллективная сила в решении некоторых вопросов эффективнее, чем одиночная борьба.

Ресурсы, производственная база и рынок сбыта очень важны для ТНК. Поэтому важно в вопросе налогообложения действовать не только в своих интересах, но и в интересах региона в целом.

Например, Европейский Союз, насчитывающий 28 стран, имеет единый рынок и лидирующую мировую экономику в 16 трлн. долл. Только представьте, какими потенциалом обладает Восточноафриканский Союз, АСЕАН, или страны Латинской Америки, а также Таможенный союз России и стран СНГ в случае выступления против оттока капитала единым фронтом. Взять под контроль отток капитала вполне реальное мероприятие, следует действовать решительно и слажено, так как коллективная борьба эффективнее.

Таким образом, можно сделать вывод, что современная система международных экономических связей большому влиянию различным факторам. Одним из этих факторов влияния является проблема использования офшорных юрисдикций для вывода капитала. При регулярном взаимодействии акторов международных отношений – государств и международных организации это влияние удалось сократить. После международных кризисных событий мировая общественность заняла стойкую позицию в борьбе с финансовым произволом как транснациональных корпораций, так и отдельных налогоплательщиков.

Для России проблема вывода капиталов в офшорные зоны также обострена. Глава российского правительства предложил провести однократную полную амнистию капитала. При легализации всех средств граждан РФ получит твердые правовые гарантии, что его не станут спрашивать об источниках дохода. Антиофшорные меры, предписанные главой РФ в ноябре 2014 года, предусматривают обязательное декларирование и подтверждение нераспределенной прибыли, которая находится на контроле иностранной компании.

В России речь идет о налоговой амнистии, которая должна дополнить план Минфина по деофшоризации. В этой связи рассматривается два возможных варианта ее проведения:

– первый вариант: вывезенные капитал будет освобожден от пеней и штрафов за неуплаченный налог, а также от уголовной ответственности его владельца, но при этом обязан будет добровольно уплатить фиксированный сбор;

– второй вариант: вывезенные капиталы дет полная амнистия.

При этом законопроект об амнистии капитала напрямую связан с антиофшорным законом, согласно которому в случае уведомления

о наличии офшора предприниматель должен будет заплатить налог на прибыль, если доля в иностранной компании составляет более 50%, а прибыль компании – более 50 млн руб.

Как показывает мировая практика, амнистию капиталов государства затевают ради пополнения бюджета или нормализации делового климата. Причина амнистии в России, скорее в потребности страны в деньгах в условиях санкций.

Как показывает отечественная практика, ранее вывезенные капиталы и так активно вкладывались в страну под видом иностранных кредитов и инвестиций, в меру экономической выгоды и желания их владельцев поэтому реализация замыслов государства стоит под большим вопросом.

Позитивной составляющей процесса борьбы с офшорными зонами является то, что при закрытии для бизнеса возможности вывода прибылей, возникает необходимость в их инвестировании. Именно благодаря этому может быть реализован второй основной тренд развития ОЭЗ в будущем. Территории, которые смогут предложить инвесторам наиболее выгодные условия реализации той или иной деятельности, смогут реализовать не только потенциал развития, но и повысить общий уровень благосостояния населения.

Рассмотрим примеры успешного развития ОЭЗ как «локомотивов» национальной экономики на примере КНР. Китай является одним из мировых лидеров по созданию и развитию научно-технических кластеров (технопарков) в свободных экономических зонах. На сегодняшний день количество технопарков по всей территории Поднебесной достигает 106. Правительство Китая начало развивать свободные экономические зоны с 1980 г.

Китайские научные парки своим успехом в первую очередь обязаны тому, что они были учреждены государством в специальных экономических зонах с льготным налоговым режимом. Эти зоны создавались как оазисы рыночной экономики. Чаще всего китайские технопарки устраиваются в свободных экономических зонах, находящихся преимущественно на юге, в районе «золотой береговой полосы», где есть морские порты. Поэтому неслучайно, что технопарки Гуанчжоу и Шэньчжэня активно развиваются. В настоящий момент вокруг и в самом городе Гуанчжоу сосредоточены промышленные мощности, которые производят почти 25% всей продукции КНР.

На сегодняшний день Гуанчжоу – политический, экономический, научно-технический, образовательный, культурный и транспортный центр всего южного Китая, а Шэньчжэнь за 30 лет вырос из маленькой

рыбачкой деревеньки в одну из мощнейших территорий Азии с развитой транспортной, финансовой и инфраструктурной сетью.

По нашему мнению, самым важным фактором успеха в развитии «южных» китайских технопарков является соседство с мировым финансовым узлом со специальным налоговым режимом – Гонконгом, где уровень концентрации штаб-квартир мировых корпораций самый высокий в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Кроме того, главным образом через данный финансовый хаб (Гуанчжоу – Шэньчжэнь – Гонконг), проводится большинство импортно-экспортных сделок Китая. По данным государственного управления иностранной валютой Китая на конец 2013 года на балансе расчётного счёта КНР значилась сумма в \$ 49,8 млрд. Объём прямых иностранных инвестиций к концу года составил \$ 105 506 млн. Внешний (неправительственный) долг Китая по данным на 1 января 2013 года составил \$ 736 986 млн. Профицит внешней торговли составил \$ 261 361 млн. Кредитные рейтинги Китая на протяжении всего 2013 г. оставались стабильными.

Согласно глобальному рейтингу стран и территорий мира по показателю валового внутреннего продукта, рассчитанного по методике Всемирного банка (The World Bank) экономика Китая, которая два года назад опередила экономику Японии, составляет \$ 7 298 097 млн. Таким образом, Китай занимает уверенное второе место после безусловных мировых лидеров США.

Смысл создания и развития бизнеса в особой экономической зоне, это, прежде всего оптимизация бизнес процессов, а также грамотное налоговое планирование деятельности хозяйствующего объекта. Для государства созданием особых экономических зон решаются такие задачи как обеспечение экономического роста страны, достижение более высокой степени индустриализации страны, диверсификация производственных возможностей страны, повышение инвестиционной привлекательности страны, усиление включенности страны в мировое хозяйство, международную торговлю, развитие инновационного бизнеса, а также поддержка развития частного бизнеса в пределах страны.

Не секрет, что всё большее количество компаний, в том числе градообразующих, а также с участием государственного капитала, выводят свою деятельность в офшорные зоны с мягким налоговым режимом, что, безусловно, наносит вред национальной экономике, как минимум, сдерживая её развитие. Согласно оценкам, приведенным в 2009 г. Б. Обамой, за последнее десятилетие одни только запрещенные законом схемы по использованию «налоговых гаваней» обошлись американскому бюджету в 190 млрд дол. В Германии

уклонение от налогов (главным образом с помощью офшоров) обходится бюджету примерно в 30 млрд евро. В целом же ЕС ежегодно теряет порядка 100 млрд евро.

По оценкам российских экспертов в России потери для финансово-бюджетной системы достигают примерно 1 трлн руб.: 85% прямых иностранных инвестиций – это инвестиции российского бизнеса, проходившие через офшоры. Ежегодно примерно \$50–70 млрд «уходят из РФ и приходят обратно». Схема движения денег простая: деньги выводятся из России без налогов, без процентов, а возвращаются с процентами. При таком неэквивалентном обмене ежегодно бюджет недополучает \$35-40 млрд. А при незаконной утечке капитала – вдвое больше.

Для того, чтобы бизнес не «уходил» в тень или в чужую юрисдикцию, а успешно функционировал на благо национальной экономики и научно-техническому прогрессу необходимо, прежде всего, эффективно развивать специальную инфраструктуру, а также прививать отечественным бизнес структурам идею ведения бизнеса в особых экономических зонах. Устойчивый экономический рост предпринимательской деятельности всех хозяйствующих субъектов обеспечивается за счет эффективной реализации налоговой политики государства, что в свою очередь приводит к созданию благоприятных условий для эффективного и социально ориентированного развития экономики.

В целом, практически все российские особые экономические зоны промышленно-производственного типа, технико-внедренческого типа, туристско-рекреационного типа и портового типа, созданные в соответствии с нормами Федерального закона 2005 г. находятся в стадии формирования, когда ведется проектирование или завершилось создание адекватной инфраструктуры. Ввод в эксплуатацию необходимых объектов позволит привлечь реальные инвестиции в производство, инновации, туризм, портовое хозяйство в зависимости от типа зоны. Пока далеко не во всех ОЭЗ зарегистрированы резиденты, а если и зарегистрированы, то лишь небольшая их доля ведет реальную деятельность. Успешность функционирования российских ОЭЗ и технопарков во многом будет зависеть и от последовательности действий властей, стабильности договорно-правовой базы, снижения уровня коррупции, либерализации административных формальностей. Представляется, что отсутствие этих факторов, в первую очередь, негативно сказалось на функционировании первых российских ОЭЗ.

Рассмотрим один из успешных проектов реализации подобной политики в России. Одним из наиболее успешных проектов создания

особых экономических зон в России является кластер ОЭЗ Тульской области, данный регион Российской Федерации стал лидером по созданию и развитию территорий с льготным режимом для стимулирования предпринимательской деятельности.

Кластер состоит из пяти стратегических проектов ОЭЗ «Узловая»: индустриальный парк «Узловая», индустриальный парк «Щекинский», индустриальный парк «Новая Тула», индустриальный парк «Веневский» и рекреационный парк «Dancing Green».

Феноменом для Российской Федерации стал именно индустриальный парк «Узловая». В составе первых резидентов индустриального парка три крупнейших мировых ТНК, одна из которых всем известная американская компания «P&G», специализирующаяся на производстве бытовой химии. Стоит отметить, что за годы своего существования данная компания успела поглотить таких крупных производителей, как «Blendamed», «Jonssen&Jonssen» и «Dove». Наличие данного резидента привлекло в Тульскую область более 100 млрд руб. частных иностранных инвестиций.

Вторым резидентом индустриального парка «Узловая» стала одна из крупнейших китайских корпораций «Naval», специализирующаяся на производстве и сборке автомобилей среднего класса и класса «люкс». Во-первых, наличие данного резидента способствует развитию отечественного автопрома, во-вторых, объем привлеченных частных иностранных инвестиций по данному проекту составил 98,6 млрд рублей. В итоге, на конец 2016 года на 1 рубль государственных инвестиций, вложенных в создание индустриального парка «Узловая», приходилось 58 рублей частных инвестиций.

Примером реализации идеи создания особых экономических зон как альтернативы для национальных и зарубежных инвесторов можно назвать проекты ускоренного развития в дальневосточных регионах России. При условии эффективной организации и выгодных для инвестирования условий они могут стать удачной возможностью избежать порочной практики ведения бизнеса через офшорные юрисдикции. Потенциально возможно говорить о создании кластера территорий особого экономического статуса, которые будут включать в себя территории опережающего социально-экономического развития, интегрированной развлекательной зоны «Приморье» и Свободного порта Владивосток.

Конкретная нормативная часть статуса ТОСЭР (ТОР) прописана в Федеральном законе от 29.12.2014 № 47-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития Российской Федерации» и Федеральном законе от 31.12.2014 № 519-ФЗ «О внесении изменений

в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации».

В совокупности законом предусматривается особый правовой режим осуществления предпринимательской деятельности, который, во-первых, позволит обеспечить снижение издержек бизнеса на 40%, во-вторых, создаст конкурентные условия в сравнении со странами АТР. Однако многие вопросы остаются неясными, в частности, вопросы взаимодействия ТОР с создаваемыми особыми экономическими зонами. Вопросы управления ТОР в совокупности с методами являются одними из определяющих, а отечественного опыта практически нет. В-третьих, есть определенные предложения по формированию финансов для ТОР. В частности, это и создание фондов развития Сибири и Дальнего Востока за счет отчислений от экспорта природных ресурсов. Такие предложения были и раньше (развитие производственного потенциала за счет накопления валютных поступлений от экспорта ресурсов), однако реализовать в полной мере их не удалось, так как есть и масса других неотложных задач, требующих оперативных вливаний финансов. А в сложившейся в последнее время обстановке (финансовой и внешнеэкономической) Минвостокразвитию трудно рассчитывать на сопутствующие благоприятные условия из-за ожидаемых трудностей формирования достаточно емкого как федерального бюджета, так и бюджетов проблемных территорий.

Согласно намечаемой к реализации программы формирования ТОР, в Приморском крае планируется создание следующих ТОР: «Нефтехимический» в Партизанском районе; «Зарубино» – в Хасанском районе; «Остров Русский» – во Владивостокском городском округе; «Надеждинский» – в Надеждинском районе; «Михайловский» – в Михайловском районе.

ТОР «Надеждинский» (Промышленный парк «Надеждинский»). По мнению специалистов, он является наиболее подготовленным из намечаемых в Приморском крае. На площадке планируется реализовать проекты машиностроения, пищевой, фармацевтической и легкой промышленности, производство строительных материалов, производственной логистики с 2,4 тыс. новых рабочих мест. Все проекты ориентированы на экспорт и импортозамещение. Планируемое финансовое обеспечение: 5,35 млрд рублей государственных инвестиций и 10,3 млрд частных средств. Строительство планируется начать в первом квартале 2015 г.

ТОР «Михайловский». Планируется агропромышленный парк, на территории которого планируется разместить современные про-

изводства с полным циклом переработки, хранения и эффективной логистики сельскохозяйственной продукции, производимой в Приморье. Ожидается создание около 2 тыс. рабочих мест.

ТОР «Остров Русский». По словам полпреда Президента РФ в ДФВО Юрия Трутнева, на острове Русский создается ТОР научного, образовательного направления вместо особой экономической зоны (ОЭЗ), которая не показала свою эффективность и будет закрыта.

ТОР «Зарубино». В последнее время он рассматривается в связке с ТОР «Суходол», хотя географически они достаточно отделены. В ТОР «Зарубино» предполагается строительство перегрузочных комплексов в рамках развития морского порта «Зарубино». В ТОР «Суходол» – создание рыбопромышленного комплекса и строительство нового специализированного порта для обеспечения доступа к портовой инфраструктуре малых и средних угледобывающих предприятий».

ТОР «Нефтехимический». В его основе – Восточная нефтехимическая компания (ВНХК). Планируется развитие в окрестностях ВНХК целого спектра производств, основанных на переработке его продукции. Но ВНХК еще требуется запустить. Ввод в эксплуатацию первой очереди комплекса намечен на 2020 год, второй – на 2022 год. Сырье – нефть, поступающая по нефтепроводу «Восточная Сибирь – Тихий океан». Большая часть продукции будет отправляться на экспорт в страны АТР.

Согласно части 1 статьи 3 Закона ТОР создается сроком на 70 лет на основании соответствующего нормативного акта Правительства Российской Федерации. Правительством Российской Федерации на территории Приморского края из пяти, на которые рассчитывал орган исполнительной власти субъекта федерации при утверждении указанной выше Государственной программы, созданы две – «Надеждинская» и «Михайловский». В отношении оставшихся ТОР Приморского края были поданы заявки в Министерство Российской Федерации по развитию Дальнего Востока. Две созданные на территории Приморского края ТОР до настоящего времени в совокупности включают в себя семнадцать резидентов, большинство из которых приходится на ТОР «Надеждинская», при этом по состоянию на декабрь 2015 года указанные территории включали лишь четырех резидентов, то есть количество увеличилось почти в четыре раза, что представляет положительную динамику.

В 2012 году Консалтинговой компанией «Gaming Market Advisors» был подготовлен отчет всесторонней оценки проекта интегрированной развлекательной зоны «Приморье» относительно перспектив развития игорного бизнеса в Приморском крае, предпоч-

тений потребителей и потенциальной выручки. По оценкам специалистов компании за три года с начала функционирования игорной зоны совокупная выручка от проведения азартных игр смогла бы достигнуть 1,1 млрд долларов США, а в течение последующих десяти лет прогнозировался рост выручки до 5,2 млрд долларов США. Развитие игорной зоны в Приморском крае по заявлению специалистов должно осуществляться на основе модели интегрированных курортов, существующих в Макао, Сингапуре, Лас-Вегасе. Модель, присущая указанным развитым игорным зонам, позволяет создать большое количество рабочих мест, а также привлечь долгосрочные инвестиции в инфраструктуру, в том числе напрямую несвязанную с игорным бизнесом. Способствовать инвестициям должно налоговое законодательство, не предполагающее налога на валовой доход с игорного бизнеса.

Во исполнение последнего условия, законами Приморского края «О внесении изменения в статью 2 Закона Приморского края «О налоге на имущество организаций» и «Об установлении пониженной ставки налога на прибыль организаций, подлежащего зачислению в краевой бюджет, для отдельных категорий организаций», вступившими в силу с 1 января 2014 года, закреплён механизм, так называемых, «налоговых каникул». В соответствии с положениями указанных законов для организаций, являющихся участниками региональных инвестиционных проектов на территории Приморского края, при соблюдении ряда условий, устанавливаются пониженные налоговые ставки. Так, налог на имущество организаций, вновь созданного или приобретенного в целях реализации инвестиционного проекта после 1 января 2013 года, в первые пять лет составляет 0%, в следующие пять лет – 0,5%, налог на прибыль в первые пять лет также составляет 0%, а в последующие пять лет – 10%.

При этом доход государства изначально будет сводиться к доходу со ставок налога на игорный бизнес, а также ряда федеральных, региональных и местных налогов для юридических лиц, зарегистрированных на территории Российской Федерации. Кроме того, значительная часть дохода бюджета должна формироваться от поступлений налога на доходы физических лиц, которые включают налогообложение доходов сотрудников – заработанных плат, развлекательной зоны «Приморье», а также налогов на выигрыш в казино.

Таким образом, по прогнозам экспертов Корпорации развития Приморского края, проект интегрированной развлекательной зоны «Приморье» ежегодно будет приносить в федеральный бюджет порядка 950 миллионов рублей доход, и порядка 3,7 миллиардов рублей дохода в бюджет Приморского края. После открытия первого

казино игорной зоны «Tiger de Cristal» налоговые поступления ожидалось в размере 180 млн рублей в год.

Видна определенная разница между ожиданиями и реальностью. Изначально планировалось построить 16 отелей с казино, яхт-клубом, набережной, горнолыжной трассой, торговыми центрами. Казино должны были иметь порядка 1200 игровых столов и 5000 игровых автоматов. В декабре 2015 года был представлен проект гостиничного комплекса «Маяк», казино которого должны иметь около 100 игровых столов и 500 игровых автоматов. Интегрированный комплекс «Golden Gate» планировалось начать возводить в первом полугодии 2016 года, в первую очередь предполагалось строительство двенадцатиэтажного отеля на 452 номера с казино и ресторанами. В первом казино должно было быть размещено не менее 280 игровых автоматов и 20 игровых столов. Между тем в настоящий момент казино «Tiger de cristal» располагает 67 игровыми столами и 321 игровым автоматами.

Федеральный закон № 212-ФЗ «О свободном порте Владивосток» вступил в силу 12 октября 2015 года. Свободный порт Владивосток представляет собой часть территории Приморского края, на которой в соответствии с Федеральным законом № 212-ФЗ от 13.07.2015 и иными федеральными законами устанавливаются меры государственной поддержки предпринимательской деятельности. В состав территории Свободного порта Владивосток вошли шестнадцать муниципальных образований юга Приморья из тридцати четырех, входящих в состав региона: Артемовский городской округ, Владивостокский городской округ, городской округ Большой Камень, Находкинский городской округ, городской округ Спасск-Дальний, Уссурийский городской округ, Надеженский муниципальный район, Шкотовский муниципальный район, Октябрьский муниципальный район, Ольгинский муниципальный район, Партизанский городской округ, Партизанский муниципальный район, Пограничный муниципальный район, Ханкайский муниципальный район, Хасанский муниципальный район.

В состав Свободного порта Владивосток не входит часть территории муниципального образования на которой созданы и действуют:

- особая экономическая зона;
- зона территориального развития;
- территория опережающего социально-экономического развития.

Таким образом, территория свободного порта Владивосток составляет 28, 4 тыс. кв. м, численность населения 1,4 млн человек.

Однако обратим внимание, что данная характеристика относится к особой экономической зоне «Свободный порт Владивосток»

(СПВ), находящейся на территории Приморского края. На территории Дальневосточного Федерального округа режим свободного порта в 2016–2017 годах дополнительно распространился еще на четыре субъекта Российской Федерации: Хабаровский край, Чукотский автономный округ, Сахалинскую область и Камчатский край. В общей сложности, режим свободного порта функционирует в двадцати муниципальных образованиях Дальнего Востока Российской Федерации.

Главной задачей СПВ как инструмента эффективного развития территории является установление особых мер государственной поддержки предпринимательской деятельности, которые регулируются статьей 18 № 212-ФЗ. К таким мерам относятся:

- предоставление резидентам льгот по федеральным налогам;
- предоставление резидентам льгот по региональным налогам;
- ускоренное возмещение НДС для резидентов свободного порта;
- применение пониженных тарифов страховых взносов для плательщиков страховых взносов, получивших статус резидента свободного порта Владивосток;
- применение таможенной процедуры свободной таможенной зоны на специализированных территориях Свободного порта Владивосток.

Основные льготы и преференции, предусмотренные для резидентов Свободного порта Владивосток представлены в табл. 4.

Таблица 4

**Налоговые льготы и административные преференции
для резидентов СПВ**

Льготы и преференции	Меры государственной поддержки
1	2
Налоговые льготы	
Льготы по налогу на прибыль организаций	Федеральная часть – ставка – 0% на 5 лет; Региональная часть – ставка – 5% на 5 лет, последующие 5 лет – не менее 10%, федеральная часть – не менее 2%
Льготы по налогу на имущество	Региональная часть – ставка – 0% на 5 лет; последующие 5 лет – 0,5%
Льготы по земельному налогу	Устанавливается правовым актом муниципального образования – ставка – 0% – на 5 лет
Льготы по налогу на добавленную стоимость	Ускоренное возмещение в течение 10 дней

1	2
Пониженные тарифы отчислений во внебюджетные фонды	В течение 10 лет общий размер взносов 7,6%
Административные преференции	
Свободная таможенная зона	Беспошлинный и безналоговый: – ввоз, хранение, потребление (использование) иностранных товаров; – ввоз товаров (оборудования); – ввоз иностранных товаров (оборудования); – вывоз иностранных товаров (оборудования)
Упрощение и ускорение таможенного контроля.	Режим единого окна. При прохождении контроля на границе, круглосуточный режим работы пунктов пропуска
Разрешение на иностранную рабочую силу	Установленная квота по найму до 20% – для всех резидентов свободного порта; более 20% – по решению Наблюдательного совета СПВ
Право на предоставление земельных участков в аренду	Земельные участки предоставляются резидентам без торгов, по кадастровой стоимости
Упорядоченный государственный и муниципальный контроль (надзор)	Совместные проверки, сокращенное время проведения контрольных и надзорных проверок, согласование проверок с Министерством развития Дальнего Востока. Не более 15 дней.
Упрощенный визовый режим	Свободный порт Владивосток предусматривает упрощенный визовый порядок въезда. Иностранные граждане, прибывающие в РФ через пункты пропуска, расположенные на территории свободного порта Владивосток, могут пребывать на территории РФ до 8 дней без оформления визы
Особые правила для отдельных видов деятельности	– медицинская деятельность; – образовательная деятельность; – аквакультура (рыбоводство), рыболовство и сохранение водных биологических ресурсов

Как мы видим, для резидентов свободного порта Владивосток возникает возможность получения дополнительных доходов, в связи

со снижением фискальной нагрузки. В соответствии с принятыми законами для резидентов свободного порта Владивосток предусмотрены действенные льготы и преференции по налогам и обязательным платежам:

- по налогу на прибыль организации – в первые 5 лет применяется пониженная ставка не более 5% (в том числе 0% в федеральный бюджет, не более 5% в региональный бюджет); в течение 5 последующих лет – применяется налоговая ставка не менее 12% (в том числе 2% в федеральный бюджет, не менее 10% в региональный бюджет);

- по отчислениям во внебюджетные фонды – совокупные отчисления понижены на 10 лет с 30 до 7,6 %.

Территория вокруг Владивостока отделяет от моря значительную часть Китая – провинции Хэйлунцзян, Цзилинь и Внутреннюю Монголию – с общим населением 90 млн человек и объемом производства 750 млрд долл. В настоящее время производимая в этих провинциях продукция доставляется в порты Дальнянь или Инкоу и грузится на суда в 1100–2300 км от мест производства. По мнению В. Иноземцева, порт в южной части Приморья, соединенный с КНР железной и автомобильной дорогами, мог бы стать крайне привлекательным для китайских компаний. Отгрузив товар на заводе-изготовителе, его можно было бы доставить к судну за несколько часов и отправить на экспорт без таможенных формальностей. Спрос на такую перевалку составил бы 150–200 млн тонн в год, или более четверти всей мощности российских портов. Расширение зоны за счет индустриальных парков привело бы к локализации производства и созданию десятков тысяч рабочих мест. Таким образом, транзитная обработка грузов из северо-восточного Китая в Россию и из России в северо-восточный Китай через порт Владивосток – это первый этап функционирования СПВ, результаты которого можно будет ощутить уже в краткосрочной перспективе в виде роста грузооборота и расширения деятельности российских транспортных компаний. В долгосрочном периоде это проявится в создании в Приморье интегрированной макрорегиональной системы мультимодальных перевозок, основанной на принципиально новом – мировом – уровне развития портового хозяйства, железнодорожной и автомобильной инфраструктуры. Развитие восточно-китайского направления транзита грузов через СПВ позволит активно развивать связи восточного Китая не только с Россией, но и с южным Китаем, и с другими азиатскими странами, прежде всего с Японией, Республикой Корея и КНДР.

Несмотря на наличие в Китае разветвленной сети железных и автомобильных дорог, китайские грузы можно удобно, дешево и быстро перевозить морским путем по Японскому и Восточно-Китайскому морю – из Владивостока в какой-либо из многочисленных китайских портов. Кроме того, развитие СПВ синхронизируется с развитием Северного морского пути и в будущем органично свяжет торговлю стран АТР и Европы. Все это существенно расширит логистические возможности южного Приморья, часть территории которого является на сегодняшний день одной из самых перспективных международных торговых зон в Северо-Восточной Азии.

Наличие инвесторов из стран АТР. Динамика иностранных инвестиций в экономику Приморского края представлена на рис. 7.

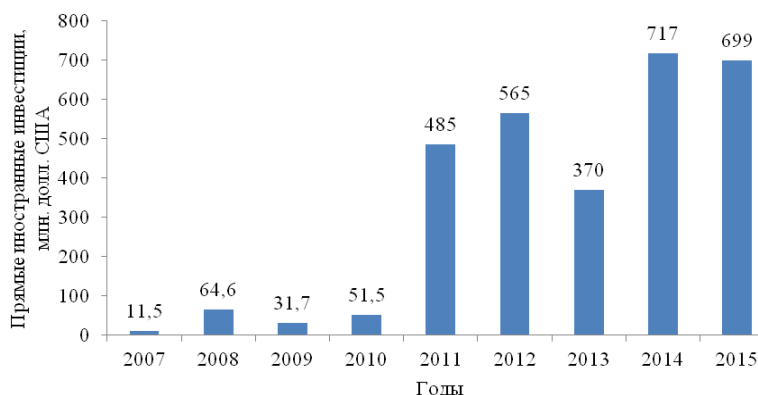


Рис. 7. Динамика иностранных инвестиций в экономику Приморского края, 2007–2015 гг.

Геоэкономическую роль порта Владивосток трудно переоценить: прилегающие территории – это колоссальный рынок сбыта для собственной продукции, огромные возможности развития транспортно-логистического комплекса и создания комплексной инновационной экономики на базе привлечения отечественных и иностранных инвестиций.

Как мы видим, основной целью стратегического развития свободного порта Владивосток – это интеграция Приморского края с систему мирохозяйственных связей, развитие более конкурентоспособного регионального рынка в сфере товаров и услуг.

В радиусе 1000 км от Владивостока живет более 400 млн человек, а реализуемый производственный потенциал указанной терри-

тории составляет около 7 трлн долл. В радиусе 2000 км от Владивостока проживает 1,1 млрд человек, а производственный потенциал равен 14,3 трлн долл. В радиусе 3000 км производственный потенциал достигает значения в 17,3 трлн долл., что составляет 16% от мирового значения ВВП в 2016 г.

Вопросы для самоконтроля

1. Опишите современную структуру распределения ОЭЗ по регионам.
2. Какие типы ОЭЗ представлены в каких регионах и чем это можно объяснить?
3. По каким показателям возможно судить об эффективности ОЭЗ?
4. Каковы негативные и позитивные оценки роли ОЭЗ в мировой экономике?
5. Как оценивается роль офшорных зон в системе международных экономических связей?
6. Какие шаги предпринимаются в России и за рубежом по регулированию деятельности офшорных зон?
7. Кто является основными бенефициарами деятельности офшорных зон?
8. Что является альтернативой использованию офшорных зон для бизнеса?
9. В чем позитивная роль ОЭЗ для национальной экономики и в чем основные отличия их деятельности от деятельности офшорных зон?
10. Приведите примеры реализации политики по созданию эффективных ОЭЗ в России.
11. Какова роль ОЭЗ в развитии Дальнего Востока России и через какие механизмы реализуется государственная политика в данном направлении?
12. Дайте определение понятию «территория опережающего развития» и приведите примеры их деятельности.
13. В чем суть реализации проекта по созданию интегрированной развлекательной зоны «Приморье»?
14. В чем суть Федерального закона «О Свободном порте Владивосток»?
15. Насколько применимо понятие «комплексная зона» к системе ОЭЗ на Дальнем Востоке России?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, подводя итог всему изложенному можно сделать следующие выводы, с функциональной точки зрения ОЭЗ призваны содействовать привлечению иностранных инвестиций, расширению экспорта зоны, повышению уровня экономического развития региона на основе комплексного и целенаправленного использования имеющихся и привлеченных инвестиционных, природных и трудовых ресурсов, производственного и технологического потенциала как центра (или точки) экономического роста.

Особенность современной системы международных экономических связей состоит в том, что уровень развития технологий позволяет создать и достаточно эффективно управлять системой глобального распределения ресурсов и, как следствие, концентрировать производственные мощности в регионах, которые для этого наиболее выгодны.

В качестве основных причин того, что правительства разных стран все чаще прибегают к использованию особых экономических зон как инструменту для решения как текущих, так и долгосрочных стратегических задач обеспечения экономической безопасности можно назвать следующие. Во-первых, ставка на достижение устойчивых темпов экономического роста, основной движущей силой которого будет являться экспорт. Во-вторых, возрастающая роль прямых зарубежных инвестиций (ПЗИ) в обеспечении поступательного экономического развития. В-третьих, распространение практики аутсорсинга и делокализация, т.е. перемещение трудоемких производств из развитых стран в развивающиеся. В-четвертых, интенсификация мирового разделения труда, а также увеличивающееся влияние глобальных производственных сетей. Наконец, в-пятых, эффективность создания и функционирования ОЭЗ в деле широкого распространения новейших технологий, обеспечивающих конкурентоспособность и экономическую безопасность страны.

На сегодняшний день, помимо чисто географических факторов таких как наличие необходимых природных и человеческих ресурсов, транспортной доступности, климата и т.д. весомую роль играют факторы, напрямую зависящие от экономической политики в регионе. Создание особых условий, которые в комплексе с другими факторами определённого региона делают его более конкурентоспособным при выборе места организации той или иной экономической деятельности, позволяют привлечь к региону интерес инвесторов на глобальном уровне и полноценно включить его в систему международных экономических связей.

Следует подчеркнуть и такую тенденцию в развитии мировой практики ОЭЗ, как постепенное повышение доли ОЭЗ, находящихся в частной собственности, что характерно как для развитых стран, так и для развивающихся государств. Однако, большинство мировых ОЭЗ сохраняются в государственной собственности, и сама возможность предоставления частной компании исключительных прав в той или иной экономической деятельности и особого порядка ее организации так же напрямую зависит от государства. Следовательно, политика по организации и развитию ОЭЗ зависит исключительно от политической воли и целей государств, которыми данные зоны создаются.

Как показывает мировой опыт, создание специальных экономических зон и привлечение зарубежных инвестиций выгодно для национальных экономик. Рациональное использование зарубежных капиталовложений способствует развитию производства, передаче передовых технологий, созданию новых рабочих мест, повышению производительности труда, развитию отдаленных регионов. Кроме того, привлечение иностранного капитала расширяет налогооблагаемую базу и может стать стабильным источником формирования дохода государственного бюджета.

В своем современном виде особые экономические зоны прошли значительный эволюционный путь и характеризуются в настоящее время существенным многообразием как по формам, так и по размеру. В географическом плане развитие ОЭЗ происходило от малых по площади огороженных территорий, на которых могло располагаться одно предприятие или торговая точка, до зон, занимающих целые области или иные административно-территориальные единицы. Что касается целевой аудитории резидентов ОЭЗ, то на начальном этапе в качестве таковой рассматривались главным образом зарубежные инвесторы. Сегодня же отличительной чертой многих особых эко-

номических зон по всему миру является в основном совместное присутствие отечественных и иностранных резидентов.

Кроме того, важной чертой современного развития рассматриваемых объектов являются изменения в сфере прав собственности. Если на начальном этапе управление ОЭЗ практически во всех случаях осуществлялось государственными органами, выступающими также в роли собственников инфраструктуры соответствующих образований, то тенденцией последних лет можно с уверенностью назвать повышение степени вовлеченности в проекты создания и последующего менеджмента данных зон субъектов частного сектора.

С другой стороны, очевиден тренд на усиление национального и международного контроля над деятельностью ОЭЗ, в первую очередь связанный с негативной ролью офшорных зон, которые используются как инструмент легализации по сути деструктивной финансовой деятельности, лишаящей доходов как государства, так и население путем сокрытия доходов, и их перераспределения в целях обогащения не экономики в целом, а узкой группы заинтересованных лиц.

Как следствие большое значение приобретают те проекты развития ОЭЗ, которые направлены на стимулирование не только экономического, но и социального развития территорий. Примером подобной политики на Дальнем Востоке России могут служить проекты по созданию ТОР (ТОСЭР) как производственных площадок, интеграции в региональную и международную туристскую индустрию через развитие интегрированной развлекательной зоны «Приморье» и Свободного порта Владивосток как экономического кластера.

Главными целями деятельности свободного порта являются использование географических и экономических преимуществ Приморского края как восточных морских ворот России, развитие торговли со странами Азиатско-Тихоокеанского региона, создание и развитие производств. Государство предоставит резидентам бесплатную дорожную и инженерную инфраструктуру, а также целый ряд преимуществ: отсутствие ввозных и вывозных таможенных пошлин; бесплатное получение земли и готовой инфраструктуры; ускоренный порядок возвращения НДС экспортера; сокращенные сроки рассмотрения и согласования проектно-разрешительной документации; налоговые льготы. Повысить эффективность Свободного порта Владивосток возможно при тщательном изучении зарубежных практик свободных экономических зон и активное применение их преимуществ в дальнейшем функционировании.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. About Tax Justice. [Electronic resources]. – URL: <http://www.taxjustice.net/about/who-we-are/>.
2. Base Erosion and Profit Shifting. [Electronic resources] // Organization of Economic Cooperation and Development. – URL: <http://www.oecd.org/tax/beps.htm>.
3. Controlled Foreign Corporations. [Electronic resources]. URL: <http://www.law.cornell.edu/uscode/text/26/1297>
4. Currency and Foreign Transactions Reporting Act. [Electronic resources]. URL: http://www.federalreserve.gov/boardDocs/supmanual/bsa/bsa_p4.pdf
5. Dubai Media City. [Electronic resources] – Режим доступа: <http://www.dubaimediacity.com/join-dmc/business-opportunities/>.
6. Global Financial Centres Index. [Electronic resources]. – URL: <http://www.zyen.com/research/gfci.html>.
7. Human Development Index and its components. [Electronic resources]. URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/14/hdr2013_en_complete.pdf
8. Money Laundering Control Act. [Electronic resources]. URL: http://www.ffiic.gov/bsa_aml_infobase/documents/regulations/ML_Contr ol_1986.pdf.
9. Offshore Financial Centers IMF Background Paper. [Electronic resources]. URL: <http://www.imf.org/external/np/mae/oshore/2000/eng/back.htm>
10. Offshore penalties: updating territory designations. [Electronic resources] // HM Revenue & Customs. – URL: http://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/262687/offshore-penalties.pdf.
11. Price of Offshore Revisited. [Electronic resources]. URL: http://www.taxjustice.net/cms/upload/pdf/Price_of_Offshore_Revisited_120722.pdf.

12. The Financial Action Task Force. [Electronic resources]. URL: <http://www.fatf-gafi.org>.
13. The Price of Offshore Revisited Presser. [Electronic resources]. URL: http://www.taxjustice.net/cms/upload/pdf/The_Price_of_Offshore_Revisited_Presser_120722.pdf.
14. The profit split method. [Electronic resources] – URL: <http://www.businessdictionary.com/definition/profit-split-method.html>.
15. USA Patriot Act. [Electronic resources]. URL: <http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/PLAW-111publ147/pdf/PLAW-111publ147.pdf> 10
16. Авдокушин, Е.Ф. Глобализация и международная экономическая интеграция / Е.Ф. Авдокушин. – М.: Магистр, 2015. – 320 с.
17. Авдокушин, Е.Ф. Свободные (специальные) экономические зоны / Е.Ф. Авдокушин. – М.: Московский университет потребительской кооперации, 2012. – 330 с.
18. Александрова, Е. Специальные экономические зоны в мировом хозяйстве: обзор / Е. Александрова, Б. Лагутенко // Внешнеэкономическая деятельность. 2015. – № 10. – С. 10–13.
19. Алексеева, Л.Ф. Перспективы создания свободного порта Владивосток / Л.Ф. Алексеева, В.Д. Голубев // Стратегия устойчивого развития регионов России. – 2015. – № 26. – С. 85-89.
20. Арутюнов, Д.Р. Административно-правовое регулирование предпринимательской деятельности в особых экономических зонах Российской Федерации / Д.Р. Арутюнов // Право и политика. – 2006. – №10. – С. 86–88.
21. Барабанов, И. Как вдохнуть жизнь в свободные экономические зоны / И. Барабанов, Э. Грязное, И. Фаминский // Федерализм: теория, практика, история. – 2015. – № 3. – С. 69-80.
22. Басенко, А.М. Свободные экономические зоны в механизме интеграции национальной экономики в систему мирохозяйственных связей: монография / А.М. Басенко. – Ростов н/Д: РГУ, 2002. – С. 10, 174–176.
23. Басенко, А.М. Свободные экономические зоны в механизме интеграции национальной экономики в систему мирохозяйственных связей / А.М. Басенко. – Ростов н/Д., 2015. – 271 с.
24. Баталов, Е. Недеофшоризация / Е. Баталов // Конкурент. – 2015. – № 11 (1222). – С. 6
25. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг; пер. с англ. – 4-е изд. – М.: Дело ЛТД, 1994. – С. 243.
26. Боброва, В.В. Свободные экономические зоны – динамичные «островки» мирового хозяйства: их сущность и классификация /

В.В. Боброва, Е.А. Мартынюк // Вестник ОГУ. – 2014. – № 13 (132). – С. 49–54.

27. Богданов, И.Г. Особые экономические зоны в России. Правовое регулирование / И.Г. Богданов, А.В. Пушкин. – М.: Тензор, 2012. – 232 с.

28. Бутов, В.И. Свободные экономические зоны. Методологические и организационные основы. Правовой и налоговый режим. Нормативная база / В.И. Бутов, В.Г. Игнатов. – М.: Ось-89, 2012. – 192 с.

29. Васильев, И.В. Деофшоризация – стратегия экономической репатриации инвестиционных потоков в Российскую Федерацию / И.В. Васильев, В.А. Карпов // Национальная безопасность / nota bene. – 2013. – №4. – С. 629–635, DOI: 10.7256/2073-8560.2013.4.899

30. Верещагин, С.Г. Управление свободными экономическими зонами: цели создания, виды и налоговые преференции: учеб. пособие / С.Г. Верещагин. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2012. – 128 с.

31. Воловик, Н.П. Особые экономические зоны / Н.П. Воловик, С.В. Приходько. – М.: ИЭПП, 2012. – 449 с.

32. Волокитина, Ю.В. Порядок реализации государственной инновационной политики путём использования правового потенциала отечественных ОЭЗ / Ю.В. Волокитина // Тренды и управление. – 2013. – № 2. – С. 236–240.

33. Ворожбит, О.Ю. Влияние муниципальных программ на социально-экономическое развитие Владивостокского городского округа на период с 2012 по 2015 годы / О.Ю. Ворожбит, А.А. Литвин, Е.В. Новицкая // Фундаментальные исследования. – 2015. – №9-2. – С. 361–365.

34. Ворожбит, О.Ю. Методические аспекты анализа социально-экономического развития регионов Российской Федерации / О.Ю. Ворожбит, Н.П. Приступа // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 12–3 (53–3). – С. 208–213.

35. Ворожбит, О.Ю. Налоговая политика государства как фактор экономического роста предпринимательской деятельности Приморского края / О.Ю. Ворожбит, К.В. Смицких // Экономика и предпринимательство. 2014. – № 7 (36). – С. 626–631

36. Ворожбит, О.Ю. Оценка предпосылок кластеризации Приморского края / О.Ю. Ворожбит, Н.Ю. Титова // Региональная экономика: теория и практика. 2014. – № 33 (360). – С. 13–20

37. Ворожбит, О.Ю. От чего станет свободным «Свободный порт Владивосток?» – [Электронный ресурс] / О.Ю. Ворожбит // Владивостокский государственный университет экономики и серви-

са: офиц. сайт. – Режим доступа: http://www.vvsu.ru/analytic/article/10862175/ot_chego_stanet_svobodnym.

38. Гаврилова, Д.А. Особенности льготных налоговых режимов на территории Приморского края / Д.А. Гаврилова // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – №10-2. – С. 283–286.

39. Гарантийный Фонд Приморья улучшил условия оказания поддержки предпринимателям [Электронный ресурс] // Официальный сайт Администрации Приморского края. – Режим доступа: <http://www.primorsky.ru/news/120238/>;

40. Гарусова, Л.Н. Российско-американские региональные отношения на Дальнем Востоке: история и современность: монография / Л.Н. Гарусова [Электронный ресурс] // Сайт цифровых учебно-методических материалов Центра Образования ВГУЭС. – Режим доступа: http://abc.vvsu.ru/Books/m_rosamo/page0005.asp#hex5.

41. Глазьев. Россия из-за офшоров ежегодно теряет 1 трлн рублей доходов бюджета / Глазьев [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20140314192550.shtml/>.

42. Горчаков, В.В. Свободный порт Владивосток: проблемы становления и перспективы развития / В.В. Горчаков // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. – 2015. – № 4 (73). – С. 26–30.

43. Горян, Э.В. Перспективы создания особой экономической зоны «Свободный порт Владивостока»: сравнительно-правовой анализ / Э.В. Горян // Право и политика. – 2015. – № 4. – С. 467–475.

44. Государственное регулирование импортных операций [Электронный ресурс] // Аудиторская компания ЗНС. – Режим доступа: http://www.taxpolicy.ru/question/reply/reply_18.html

45. Гранберг, А.Г. Основы региональной экономики / А.Г. Гранберг. – М.: Изд. ГУВШЭ, 2014. – 495 с.

46. Гриванов, Р.И. Создание особых экономических зон как альтернативы налогового планирования бизнеса при проведении курса на деофшоризацию экономики / Р.И. Гриванов, Н.В. Гриванова, Е.М. Иматова // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – №1. – С. 364–367.

47. Данилов, А. Восточный экономический форум: от ТОРов до Свободного порта Владивосток / А. Данилов // Газета «Служу Отечеству». – 2015. – № 5. – С. 4.

48. Данько, Т.П. Свободные экономические зоны в мировом хозяйстве: учеб. пособие / Т.П. Данько, З.М. Округ; Рос. экон. акад. им. Г.В. Плеханова. – М.: Инфра-М, 2013. – 167 с.

49. Данько, Т.П. Свободные экономические зоны – катализатор развития рыночной экономики: конспект лекций / Т.П. Данько, З.М. Окрут, А.А. Халдей. – Краснодар: ИД «КДК», 2013. – 44 с.
50. Действующие преференции и льготы для резидентов свободного порта Владивосток [Электронный ресурс] // АО «Корпорация развития Дальнего Востока»: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://erdc.ru/docs/pref.pdf>
51. Декларация по налогу на землю: как заполнить и куда сдать? [Электронный ресурс] // Информационный портал «Кредитный.Ру». – Режим доступа: <http://creditnyi.ru/zemelny-nalog/deklaraciya-po-zemelnomu-nalogu-328/>
52. Доронина, Н.Г. Особые экономические зоны во внешнеэкономической деятельности / Н.Г. Доронина // Журнал российского права. – 2004. – № 6.
53. Замятина, Е.В. Правовые средства защиты прав иностранных инвесторов в Российской Федерации: автореф. дис. ... канд. юрид. наук 12.00.01 / Е.В. Замятина. – СПб., 2012. – 28 с.
54. Золотов, В.А. Значение особых экономических зон в повышении конкурентоспособности и диверсификации экономики современной России / В.А. Золотов // Вестник международных организаций. – 2012. – №1 (23). – С. 136-120.
55. Иматова, Е.М. Политика ведущих держав относительно офшорных зон на современном этапе. / Е.М. Иматова // Материалы 16 научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых исследователей, Владивосток, 17–18 апреля 2014 г. – Владивосток. Изд-во ВГУЭС, 2014. – С. 120–122
56. Инвестиционный стандарт [Электронный ресурс] // Инвестиционный портал Приморского края: официал. сайт. – Режим доступа: http://invest.primorsky.ru/investicionnyj_standart/?lang=ru-RU
57. Иноземцев, В. Зачем делать Владивосток свободным портом [Электронный ресурс] / В. Иноземцев // Ведомости. – 2015. – 7 мая (№ 3826). – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2015/05/07/zachem-delat-vladivostok-svobodnim-portom>.
58. Итоги внешнеэкономической деятельности Приморского края за 2014 год [Электронный ресурс] // Официальный сайт администрации Приморского края. – Режим доступа: <http://primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/inter/foreign-trade/report/ITOGI%20VED%20PK%20za%202014%20god.pdf>

59. Итоги социально-экономического развития Приморского края [Электронный ресурс] // Официальный сайт Администрации Приморского края и органов исполнительной власти Приморского края. – Режим доступа: <http://primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/economics/development/results/>

60. Коблов, С.Ю. Институциональные основы Российской Федерации в сфере международного инвестиционного сотрудничества / С.Ю. Коблов // Право и политика. – 2013. – №10. – С. 1255–1259, DOI: 10.7256/1811-9018.2013.10.8919

61. Колобова, Г.А. Развитие российской государственной стратегии обеспечения экономической безопасности в постсоветский период // Национальная безопасность / Г.А. Колобова / nota bene. – 2012. – №4.

62. Коммюнике министров финансов и управляющих центральными банками (Вашингтон, США). [Электронный ресурс] // Официальный сайт председательства Российской Федерации в «Группе двадцати». – Режим доступа: ru.g20russia.ru/documents/#p5

63. Корень, А.В. Анализ эффективности программ социально-экономического развития Дальнего Востока / А.В. Корень, Р.А. Мхитарян // Экономика. Теория и практика: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. – Саратов: Изд-во: ООО «Центр профессионального менеджмента «Академия бизнеса», 2014. – С. 69–70.

64. Корень, А.В. Проблемы и перспективы развития свободного порта Владивосток / А.В. Корень, В.С. Галицына // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – №12-8. – С. 1480–1482.

65. Корень, А.В. Социально-экономические факторы и механизмы динамичного развития Дальнего Востока // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2014. – № 41. – С. 99-103.

66. Кормановская, И.Р. Обеспечение устойчивого развития региона: принципы, концепция, механизм / И.Р. Кормановская // Проблемы современной экономики. – 2013. – №4. – С. 260-266.

67. Корнева, Е.В. Оценка реализации стратегии социально-экономического развития Дальневосточного региона / Е.В. Корнева, А.В. Корень, В.С. Авраменко // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1 (часть 1).

68. Корнейко, О.В. Зарубежная практика формирования и функционирования свободных портов / О.В. Корнейко, М.А. Фурсиенко // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 4 (часть 6) – С. 1163–1167.

69. Коробова, О. В. Анализ теоретических подходов к понятию «Свободная экономическая зона» / О.В. Коробова, Н.В. Наумова // Ученые записки Тамбовского отделения РoCMY. – 2015. – №3. – С. 48–52.

70. Королюк, Т.Д. Офшорные и свободные экономические зоны: российский опыт / Т.Д. Королюк // Современные научные исследования и инновации. – 2014. – № 2. – С. 134-139.

71. Корпорация развития Дальнего Востока: свободный порт Владивосток [Электронный ресурс] // Корпорация развития Дальнего Востока: официал. сайт. – Режим до-ступа: <http://www.erdc.ru>

72. Красова, Е.В. Свободный порт Владивосток: условия развития, перспективы, риски / Е.В. Красова, Инсинь Ма // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2015. – №6 (42). – С. 108–122.

73. Кто платит авансовые платежи по налогу на прибыль в 2016 году [Электронный ресурс] // Информационный портал «Блог финансиста». – Режим доступа: <http://finansiko.ru/kto-platit-avansovyye-platezhi-po-nalogu-na-pribyl/>;

74. Латкин, А. Свободный порт Владивосток: реальные возможности и перспективы [Электронный ресурс] / А. Латкин // Владивостокский гос. ун-т экономики и сервиса: официал. сайт. – Режим доступа: http://www.vvsu.ru/analytic/article/10798218/professor_vgues_aleksandr_latkin

75. Латкин, А.П. Инновационная составляющая как ключевой фактор стратегии развития российского Дальнего Востока и интеграции в экономическую систему АТР / А.П. Латкин, Р.И. Гриванов // Экономика и менеджмент систем управления. – 2014. – № 4. – С. 79–86.

76. Логинова, Е.В. Государственное регулирование свободных экономических зон в России: учеб. пособие / Е.В. Логинова. – М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2003. – С. 26.

77. Максаковский, В.П. Свободные экономические зоны [Электронный ресурс] / В.П. Максаковский // Информационный портал «География». – Режим доступа: <http://geo.1september.ru/2002/23/10.htm>.

78. Матвеев, Н.П. Краткий исторический очерк г. Владивостока / Н.П. Матвеев. – 2-е изд., доп. – Владивосток: Тихоокеанское изд-во «Рубеж», 2012. – 512 с.

79. Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур. Заключена в г. Киото 18 мая 1973 г. Прил. F1 «О свободных зонах».

80. Международно-правовой механизм защиты экономических прав и интересов иностранных инвесторов [Электронный ресурс] // Евразийский юридический портал. – Режим доступа: http://www.eurasialegal.info/index.php?option=com_content&view=article&id=1682:2013-01-17-04-58-07&catid=175:2013-01-17-04-48-08&Itemid=42.

81. Международные финансовые центры и их роль в развитии мировой экономики. Аналитический обзор [Электронный ресурс] // Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации – М.: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 2012. – 444 с.

82. Минвостокразвития предлагает спецрежим налогов для резидентов Свободного порта Владивосток [Электронный ресурс] // Информационный портал «Вести Приморья». – Режим доступа: <http://vestiprim.ru/2016/04/07/minvostokrazvitiya-predlagaet-specrezhim-nalogov-dlyarezidentov-svobodnogo-porta-vladivostok.html>

83. Морошкина, М.В. Исследование различий развития российских регионов на основе динамики и уровня валового регионального продукта / М.В. Морошкина // *Вестник: Экономика, тренды и управление*. – 2013. – 1. – С. 64–90. URL: http://www.e-notabene.ru/etc/article_822.html

84. Московко, М.Н. Проблемы развития молодежного предпринимательства во Владивостоке / М.Н. Московко, З.А. Фардинова // *Инновационные технологии в науке и образовании*. – 2015. – №1 (1). – С. 347–349.

85. Муталимов, В.А. Экономическая безопасность России в системе ВТО: необходимость, тенденции / В.А. Муталимов // *Национальная безопасность / nota bene*. – 2010. – №7-

86. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 2 (НК РФ ч.2) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/.

87. Никитин, А.В. Защита прав иностранных инвесторов в Российской Федерации: автореф. дис. ... канд. юрид. наук.12.00.03 / А.В. Никитин. – М., 2012. – 29 с.

88. Никитюк, Л.Г. Создание модели инвестиционно-инновационного механизма управления сферы жилищно-коммунального хозяйства / Л.Г. Никитюк, А.С. Нечаев // *Налоги и налогообложение*. – 2013. – 10. – С. 774–781. DOI: 10.7256/1812-8688.2013.10.10120.

89. Новости особой экономической зоны «Алабуга» [Электронный ресурс] // Особая экономическая зона «Алабуга»: официальный сайт. – Режим доступа: <http://alabuga.ru/ru/news/>

90. Норко, Н.В. Свободные экономические зоны и особые портовые зоны России: проблемы и перспективы / Н.В. Норко // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 8-5. – С. 797–801.

91. О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации»: федеральный закон от 29.11. 2014 № 380-ФЗ [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=171493>

92. О свободном порте Владивосток: федеральный закон от 13.07.2015 № 212-ФЗ [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182596/

93. О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации: федеральный закон от 29.12.2014 № 473-ФЗ [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=172962>

94. Об особых экономических зонах в Российской Федерации: федеральный закон от 22.07. 2005 г. № 116-ФЗ (в ред. от 31.12.2014 г. № 499-ФЗ). [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=173553>

95. Орлов, А.К. Проблемы обеспечения конкурентоспособности особых экономических зон / А.К. Орлов // Недвижимость: экономика, управление. – 2015. – № 3-4. – С. 13-16.

96. Офшоры в глобальной экономике: мировой опыт и российские реалии. [Электронный ресурс] // Финальный документ ситуационного анализа ЦСА РАН, апрель 2012 г. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/1962493>.

97. Павлов, П.В. Институт особых экономических зон в Российской Федерации: финансово-правовые и организационно-экономические аспекты функционирования / П.В. Павлов. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2010. – 253 с.

98. Павлов, П.В. Особые экономические зоны как институциональные инструменты включения России в глобализирующееся ми-

ровое хозяйство / под научн. ред. проф. А.Ю. Архипова. – Ростов н/Д: Изд-во РГУ, 2006. – С. 145.

99. План действий по выходу из глобального финансового кризиса. [Электронный ресурс] // Официальный сайт председательства Российской Федерации в «Группе двадцати». – Режим доступа: <http://ru.g20russia.ru/documents/#p6>

100. Плиев, Э.Г. Проблемы правового регулирования предпринимательской деятельности в Российской Федерации: гражданско-правовой аспект: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук 12.00.03 / Э.Г. Плиев. – М., 2013. – 44 с.

101. Попкова, Е.Г. Формирование концепции нового качества экономического роста в условиях глобализации: автореф. дис. ... д-ра экон. наук / Е.Г. Попкова. – Пенза, 2005.

102. Порядок заполнения декларации по налогу на прибыль [Электронный ресурс] // Информационный портал «Налоговое планирование». – Режим доступа: <http://www.pnalog.ru/material/nalogovaya-deklaraciya-po-nalogu-na-pribyl-zapolnenie>.

103. Постановление Правительства РФ от 20.10.2015 N 1123 «Об утверждении критериев отбора резидентов свободного порта Владивосток» [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_187746/.

104. Приказ Минвостокразвития России от 28.09.2015 N 187 «Об утверждении требований к бизнес-плану, представляемому для заключения соглашения об осуществлении деятельности в качестве резидента свободного порта Владивосток» (Зарегистрировано в Минюсте России 05.11.2015 № 39601) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_188538/.

105. Приказ Минвостокразвития России от 31.08.2015 N 162 «Об утверждении порядка и сроков обжалования решения управляющей компании об отказе в заключении соглашения об осуществлении деятельности» (Зарегистрировано в Минюсте России 23.10.2015 № 39441) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_188020/.

106. Приказ Минвостокразвития России от 31.08.2015 N 164 «Об утверждении порядка ведения реестра резидентов свободного порта Владивосток, состава сведений, содержащихся в указанном реестре, а также порядка предоставления сведений, содержащихся в указанном реестре» (Зарегистрировано в Минюсте России

02.10.2015 N 39097) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_187017/.

107. Приказ Минфина России от 09.06.2001 N 44н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01» (Зарегистрировано в Минюсте России 19.07.2001 N 2806) Государственное регулирование импортных операций [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32619/.

108. Приказ ФНС России от 29.10.2014 N ММВ-7-3/558@ (ред. от 20.12.2016) «Об утверждении формы налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость, порядка ее заполнения, а также формата представления налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость в электронной форме» (Зарегистрировано в Минюсте России 15.12.2014 № 35171) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_152657/

109. Приказ ФТС России от 09.06.2015 № 1116 «Об установлении порядка ведения учета товаров, помещенных под таможенную процедуру свободной таможенной зоны, применяемую на участках территорий опережающего социально-экономического развития, и товаров, изготовленных (полученных) с использованием иностранных товаров, помещенных под таможенную процедуру свободной таможенной зоны, применяемую на участках территорий опережающего социально-экономического развития, форм отчетности о таких товарах, порядка заполнения этих форм и порядка и сроков представления в таможенный орган отчетности о таких товарах» (Зарегистрировано в Минюсте России 07.08.2015 № 38428) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_184346/.

110. Приказ ФТС РФ от 23.06.2011 N 1327 «Об утверждении форм отчетности о товарах, помещенных под таможенную процедуру свободной таможенной зоны, и товарах, изготовленных (полученных) из товаров, помещенных под таможенную процедуру свободной таможенной зоны, и порядка представления таможенному органу отчетности о таких товарах» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 09.08.2011 N 21583) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_118252/.

111. Примстат: численность постоянного населения Приморского края [Электрон-ный ресурс] // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Приморскому краю: официал. сайт. – Режим доступа: http://primstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/primstat/ru/statistics/population/

112. Приходько, С.В. Особые экономические зоны / С.В. Приходько, Н.П. Воловик; Консорциум по вопр. приклад. эконом. исслед., Канад. агентство по междунар. развитию [и др.]. – М.: ИЭПП, 2015. – 268 с.

113. Проект Постановления Правительства РФ «Об установлении упрощенного визового порядка въезда в Российскую Федерацию, пребывания в Российской Федерации и выезда из Российской Федерации иностранных граждан, прибывающих в Российскую Федерацию через пункты пропуска через государственную границу Российской Федерации, расположенные на территории свободного порта Владивосток и о внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 6 августа 2015 г. N 813» (по состоянию на 03.11.2016) (подготовлен Минвостокразвития России) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18065/.

114. Проект Федерального закона «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с введением системы налогообложения для резидентов свободного порта Владивосток» [Электронный ресурс] // ТПП Российской Федерации: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://tpprf.ru/ru/interaction/monitor/131988/>.

115. Проект Федерального закона «О свободном порте Дальнего Востока» [Электронный ресурс] // Общественная палата Российской Федерации: офиц. сайт. – Режим доступа: https://www.oprf.ru/files/2015dok/proekt_FZ_o_svobodnom_porte_Vladi_vostoka19112015.doc

116. Протокол наблюдательного совета свободного порта Владивосток от 21.10.15 [Электронный ресурс] // Межрегиональная Ассоциация экономического взаимодействия субъектов Российской Федерации «Дальний Восток и Забайкалье». – Режим доступа: <http://assoc.khv.gov.ru/files/docs/2015/6ffb9db77fa2b8569f55.pdf>.

117. Распоряжение Правительства РФ от 02.09.2015 N 1711-р (ред. от 12.05.2017) «Об утверждении состава наблюдательного совета свободного порта Владивосток» [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_658016/.

118. Реестр резидентов свободного порта Владивосток [Электронный ресурс] // Корпорация развития Дальнего Востока: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.erdс.ru/docs/spv-registry.pdf?v=12.05.2016>
119. Резидентам Свободного порта Владивосток отказывают в получении земли [Электронный ресурс] // Информационный портал «Русвестник». – Режим доступа: <https://rusevik.ru/news/373673>;
120. Россия. Особые экономические зоны. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.russez.ru/>.
121. Рудь, Н. Инвестиции в туристско-рекреационную сферу: зарубежный опыт и потенциал российских регионов / Н. Рудь // МЭиМО. – 2007. – №7. – С. 66–74.
122. Рыбаков, С.А. Особые экономические зоны в России. Налоговые льготы и преимущества: учеб. пособие / С.А. Рыбаков, Н.А. Орлова. – М.: Грант, 2012. – 248 с.
123. Рынок труда и занятость населения: Приморскстат [Электронный ресурс] // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Приморскому краю: официальный сайт. – Режим доступа: http://primstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/primstat/ru/statistics/employment/
124. Сафронов Н.А. Экономика организации (предприятия) / Н.А. Сафронов. – М.: Инфра-М, 2013. – 414 с.
125. Свободный порт Владивосток станет порто-франко XXI века [Электронный ресурс] / Информационный портал «Виртуальная таможня». – Режим доступа: http://vch.ru/event/view.html?alias=svobodnyj_port_vladivostok_stanet_porto-franko_xxi_veka
126. Свободный порт Владивосток»: обсуждение с участием экспертов во ВГУЭС [Электронный ресурс] // Владивостокский государственный университет экономики и сервиса: официальный сайт. – Режим доступа: http://www.vvsu.ru/latest/article/10836931/svobodnuyu_port_vladivostok_obsuzhdenie
127. Сергеев, А.С. Мировая практика управления морскими портами в условиях свободного режима коммерческой деятельности [Электронный ресурс] / А.С. Сергеев // Информационный портал «Киберленинка». – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/mirovaya-praktika-upravleniya-morskimi-portami-v-usloviyah-svobodnogo-rezhima-kommercheskoj-deyate-lnosti>.
128. Ситникова, Т. Социально-экономическое положение, проблемы и перспективы развития Владивостока [Электронный ресурс] / Т. Ситникова // Дума города Владивостока: официальный сайт. – Режим доступа: <http://dumavlad.ru/news/press-releases/2015-02-27->

sotsialno-ekonomicheskoe-polozhenie-problemy-i-perspektivy-razvitiya-vladivostoka.htm

129. Скоробогатова, А.А. Основные положения закона о свободном порте Владивосток / А.А. Скоробогатова // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – №12-9. – С. 1705–1708.

130. Скудалова, Т.В. Проблема защиты отечественных товаропроизводителей в свободной экономической зоне / Т.В. Скудалова // Проблемы теории и практики таможенного дела: сб. науч. тр.: в 2 ч. / под ред. проф. Н.М. Блинова. – М., 1997. Ч. 1. – С. 17.

131. Смоленцев, К.Ю. Защита прав инвестора: зарубежный опыт [Электронный ресурс] / К.Ю. Смоленцев // Информационный портал «Современное право». – Режим доступа: <https://www.sovremennoepravo.ru/m/articles/view/Защита-прав-инвестора-зарубежный-опыт;>

132. Соглашение между Правительством РФ, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан от 18.06.2010 г. «По вопросам свободных (специальных, особых) экономических зон на таможенной территории Таможенного союза и таможенной процедуры свободной таможенной зоны». Ст. 10.

133. Соглашение по вопросам свободных (специальных, особых) экономических зон на таможенной территории Таможенного союза и таможенной процедуры свободной таможенной зоны от 18 июня 2010) [Электронный ресурс] // Евразийская экономическая комиссия: офиц. сайт. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/docs/Download.aspx?IsDlg=0&ID=3058&print=1.](http://www.eurasiancommission.org/docs/Download.aspx?IsDlg=0&ID=3058&print=1)

134. Страновая структура внешней торговли [Электронный ресурс] // Официальный сайт Дальневосточного таможенного управления ФТС России. – Режим доступа: [http://dvtu.customs.ru/attachments/article/16205/Страны-общие-итоги-январь-декабрь_2014.xls.](http://dvtu.customs.ru/attachments/article/16205/Страны-общие-итоги-январь-декабрь_2014.xls)

135. Стратегия развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 года (проект) [Электронный ресурс] // Официальный сайт ФГУП «Росморпорт». – Режим доступа: http://www.rosmorport.ru/media/File/StatePrivate_Partnership/strategy_2030.pdf

136. Сухаренко, А.Н. Создание свободного порта Владивосток через призму криминально-коррупционных рисков / А.Н. Сухаренко // Региональные проблемы. – 2015. – Т. 18. – №2. – С. 82–85.

137. Сюй, Ч. Политика и стратегии КНР в отношении вывоза капитала / Чи Сюй, Л.Н. Жилина // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2012. – №1. – С. 14–21.

138. Тазутдинов, И.Р. Особые экономические зоны в контексте управления рисков инновационного развития российской экономики / И.Р. Тазутдинов // Управление риском. – 2013. – № 3. – С. 40–45.

139. Таранов, М.С. Особые экономические зоны России [Электронный ресурс] / М.С. Таранов // Международная студенческая научная конференция «Студенческий научный форум». – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2016/pdf/20341.pdf>.

140. Технополис [Электронный ресурс] // Национальная политическая энциклопедия. – Режим доступа: <http://politike.ru/termin/tehnopolis.html>.

141. Туровский, Р. Приморский край: итоги – 2015, тенденции – 2016 [Электронный ресурс] / Р. Туровский // Информационно-аналитическое агентство «Восток России». – Режим доступа: <http://www.eastrussia.ru/material/primorskiy-kray-itogi-2015-i-tendentsii-2016-/>.

142. Тускаев, Г.Г. Проблематика правового понятия инновационной деятельности / Г.Г. Тускаев // NB: Финансовое право и управление. – 2013. – 3. – С. 7– 24. URL: http://www.enotabene.ru/flc/article_2134.html

143. Уровень жизни: Приморскстат [Электронный ресурс] // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Приморскому краю: официал. сайт. – Режим доступа: http://primstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/primstat/ru/statistics/standards_of_life/

144. Факторы, влияющие на развитие национальной экономики [Электронный ресурс] // Информационный портал «Теленир. Техническая и гуманитарная литература». – Режим доступа: http://www.telenir.net/shpargalki/nacionalnaja_yekonomika/p29.php.

145. Федеральный закон «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О свободном порте Владивосток» от 13.07.2015 № 214-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182597/.

146. Федеральный закон «О свободном порте Владивосток» от 13.07.2015 № 212-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс] //

СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182596/.

147. Федеральный закон «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» от 29.12.2014 № 473-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW_172962/.

148. Федеральный закон от 22 января 1996 г. № 13-ФЗ «Об особой экономической зоне в Калининградской области» // СЗ РФ. 1996. № 4. Ст. 224.

149. Федеральный закон от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» // СЗ РФ. 2009. №30. Ст. 3738.

150. Федеральный закон от 31 мая 1999 г. № 104-ФЗ «Об особой экономической зоне в Магаданской области» // СЗ РФ. 1999. № 23. Ст. 2807.

151. Федеральный закон РФ № 116-ФЗ от 22.07.2005 «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_115800/.

152. Федеральный закон РФ от 22 июля 2005 года №117-ФЗ «О внесении изменений в некоторые законодательные акты в связи с принятием Федерального закона “Об особых экономических зонах в Российской Федерации”» // СЗ РФ. 2005. №30 (ч.2). Ст. 3128.

153. Федеральный закон РФ от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ. Налоговый кодекс РФ (Часть первая). Статья 56 // РГ. 1998. 6 авг.

154. Федин, П.А. Свободные экономические зоны в России: мнение и точки зрения на определение понятия / П.А. Федин // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. Научно-теоретический журнал. – 2012. – № 2. – С. 41-47.

155. Финансово-экономическое обоснование к проекту федерального закона «О свободном порте Владивостока» [Электронный ресурс] // Информационный портал «Независимый юридический консультант». – Режим доступа: <http://externalcounsel.ru/port/4/>.

156. Фисенко, А.И. Использование института государственного частного партнерства для реализации проекта по созданию зоны порто-франко в южной зоне Приморского края [Электронный ресурс] / А.И. Фисенко, Е.А. Хамаза // Информационный портал «Ки-

берленинка». – Режим доступа:
<http://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-instituta-gosudarstvenno-chastnogo-partnyorstva-dlya-realizatsii-proekta-po-sozdaniyu-zony-porto-franko-v-yuzhnoy-zone>.

157. Фисенко, А.И. Роль морских портов Приморского края в развитии транзитной функции региона в условиях создания свободного порта Владивосток / А.И. Фисенко // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – № 8-2. – С. 432–439.

158. Хейфец, Б.А. Деофшоризация экономики: возможности и пределы / Б.А. Хейфец. – М.: Институт экономики РАН, 2013. – С. 63.

159. Худякова, Л. Международные финансовые центры в многополярном мире / Л. Худякова // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2012. – №1. – С. 30-39

160. Шевченко, И.К. Организация предпринимательской деятельности: учеб. пособие / И.К. Шевченко. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2013. – 58 с.

161. Шепенко, Р.А. Международно-правовое регулирование противодействия налоговому избежанию и уклонению / Р.А. Шепенко // *Налоги и финансы*. 2011. – № 3. – С. 43–48

162. Шеховцев, А. Свободные экономические зоны: мировой опыт и перспективы в России / А. Шеховцев, М. Шестакова, А. Громов // *Вопросы экономики*. – 2000. – № 10. – С. 115–117.

163. Шишков, Ю. Международное разделение производственного процесса меняет облик мировой экономики / Ю. Шишков // *МЭиМО*. – 2004. – №10. – С. 19.

164. Шмонов, Н.Н. Историческое исследование проблем развития особых экономических зон: монография / Н.Н. Шмонов. – Казань: КГУ, 2013. – 123 с.

165. Экономическое развитие [Электронный ресурс] // Информационный портал «Экономический словарь». – Режим доступа: <http://ekslovar.ru/slovar/r-/razvitie-ekonomicheskoe.html>.

Учебное издание

Гриванов Роман Игоревич
Бедрачук Илья Александрович
Уксуменко Алена Анатольевна

**СПЕЦИАЛЬНЫЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ
В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ**

Учебное пособие

В авторской редакции
Компьютерная верстка М.А. Портновой

Подписано в печать 12.01.2018. Формат 60×84/16.
Бумага писчая. Печать офсетная. Усл. печ. л. 8,37.
Тираж 200 экз. Заказ

Издательство Владивостокского государственного
университета экономики и сервиса
690014, Владивосток, ул. Гоголя, 41
Отпечатано во множительном участке ВГУЭС
690014, Владивосток, ул. Гоголя, 41

