

В заключение необходимо отметить, следующее.

1. В Республике Беларусь существуют объективные предпосылки к интеграции предприятий в холдинги и ФПГ. “Технологическая цепочка”, связывающая заготовительные, обрабатывающие и торговые предприятия, является ее основой.

2. Кризисное состояние большинства предприятий неизбежно ведет к необходимости их реорганизации и реструктуризации, а создание интеграционных структур является одним из приоритетных направлений экономического реформирования в современных условиях.

3. Возможность значительного снижения производственных издержек является стимулом для интеграции предприятий.

4. Холдинговые компании и ФПГ являются более привлекательными для инвесторов по сравнению с автономно работающими предприятиями, так как держат контрольные пакеты и переработчиков, и поставщиков сырья.

5. Участниками интеграционных структур могут стать банки, инвестиционные институты и финансовые компании. Финансовые структуры наполняют свои активы материальным содержанием, а предприятия решают проблемы инвестиций и финансирования.

Полученные выводы актуальны для государственных органов управления, акционерных предприятий, инвесторов и финансовых институтов, а также других потенциальных инвесторов и заинтересованных лиц, продуктивное взаимодействие которых в перспективе способно помочь выходу из кризиса предприятий и отрасли в целом.

О.Л.Шулейко
ИЭ НАН РБ (Минск)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Одной из форм интеграции национальной экономики в систему мирохозяйственных связей является создание свободных экономических зон. Успешное функционирование свободных экономических зон предполагает наличие соответствующей инфраструктуры. В конкуренции за иностранные инвестиции

выигрывает та страна, которая предлагает наиболее благоприятные условия для вложения капитала. Неудачный опыт создания СЭЗ в Индии, России в начале 90-х годов, на Украине и некоторых других странах обусловлен наряду с общим неблагоприятным инвестиционным климатом в этих странах также и недостаточным развитием инфраструктуры. Формирование необходимой инфраструктуры требует существенных затрат, которые не дают быстрой отдачи. При подготовке предложений по созданию свободных экономических зон в Республике Беларусь принимались во внимание те преимущества, которые могут быть достигнуты в функционирующей зоне: приток иностранных инвестиций, современных технологий, методов управления. При этом упускалось из виду то обстоятельство, что все это возможно при благоприятных условиях только после серьезных вложений в инфраструктуру.

Нормативно-правовыми актами, регламентирующими условия создания и функционирования СЭЗ, в частности, Законом Республики Беларусь "О свободных экономических зонах", предусмотрено, что финансирование создания и развития СЭЗ, в том числе производственной, транспортной и иной инфраструктуры, осуществляется за счет средств бюджета СЭЗ. Статья 4 Закона "О бюджете Республики Беларусь на 2001 г." гласит: "Доходы бюджетов свободных экономических зон формируются за счет уплачиваемых резидентами свободных экономических зон следующих видов налогов: налогов на доходы и прибыль, налога на добавленную стоимость, акцизов". Проведенный анализ свидетельствует, что средств, поступающих в бюджеты СЭЗ, недостаточно для создания современной качественной инфраструктуры. Например, запланированные доходы бюджета СЭЗ "Минск" в 2001 году составляют только 10 процентов от потребностей зоны на строительство самых необходимых объектов инфраструктуры.

Международный опыт показывает, что СЭЗ в своем развитии проходят три этапа. На первом этапе (продолжительностью до 10 лет) в зоне создается производственная и обслуживающая инфраструктура, осуществляется жилищно-коммунальное строительство и только начинается привлечение иностранного капитала. В это время главными направлениями деятельности предприятий зоны являются торговля, сельское хозяйство и сфера услуг, отрасли, которые обеспечивают быстрый оборот капитала. На втором этапе (5—8 лет) ведущая роль от торговли, сферы услуг переходит к промышленности в сочетании с внешней торговлей. На третьем этапе осуществляется

полный переход от трудоемких видов производства к преобладанию технологически передовых отраслей.

Белорусские СЭЗ в настоящее время находятся в стадии становления. Их дальнейшее развитие и возможность реализации инвестиционного и экспортного потенциала будет во многом зависеть от создания современной производственной, рыночной и социальной инфраструктур. В мировой практике существует множество моделей финансирования свободных экономических зон. В странах с развитой рыночной экономикой основным источником финансирования зон — это национальный частный капитал, в развивающихся странах сочетаются различные источники финансирования, включая иностранные инвестиции.

Вариант сочетания различных источников финансирования свободных экономических зон является наиболее приемлемым для Республики Беларусь. Источниками финансирования СЭЗ могут быть:

- иностранные инвестиции;
- собственные средства предприятий-резидентов зоны;
- кредиты банков (долгосрочные и среднесрочные), в том числе инновационных и банков развития;
- ассигнования из государственного бюджета (в форме государственных кредитов и субсидий);
- средства местных бюджетов;
- средства от выпуска ценных бумаг;
- доходы от коммерческой деятельности администрации зоны;
- кредиты международных организаций и другие, не запрещенные законодательством, источники.

В условиях дефицита государственного бюджета Беларуси выделение субсидий на развитие зон проблематично. Поэтому, учитывая экономическую ситуацию в республике, средства государственного бюджета для развития инфраструктуры зоны целесообразно предоставлять не безвозмездно, а на условиях долгосрочного кредита, используя практику налоговых кредитов. При этом в течение определенного срока (например, пяти лет) все налоговые платежи и сборы, собираемые на территории зоны, остаются в распоряжении зональных органов управления и аккумулируются в бюджете зоны. По истечении установленного срока эти средства должны быть возвращены в бюджет с процентами. Полученные средства используются для создания необходимой инфраструктуры, строительства и реконструкции производственных площадей и офисов, которые

затем сдаются в аренду предприятиям-резидентам зоны. Получаемые арендные платежи используются на погашение задолженности бюджету. Подобная практика получила широкое распространение в мире. Так, в странах Восточной Европы на выделенной для СЭЗ территории создается соответствующая инфраструктура, ее арендуют национальные инвесторы, осуществляющие хозяйственную деятельность в зоне. В китайской зоне “Сямынь” все налоговые поступления остаются в распоряжении зоны. За счет этих средств создаются дополнительные производственные площади, которые затем сдаются в аренду. Российской СЭЗ “Находка” предоставлено право в составе краевого бюджета выделять отдельной строкой свой бюджет, оставляя в своем распоряжении в течение 5 лет все выплаты предприятий зоны в вышестоящие бюджеты на условиях возврата этих средств с процентами.

Для финансирования зоны могут привлекаться администрацией также и банковские кредиты. В данном случае возникает проблема залогового обеспечения получаемых кредитов. С этой целью в СЭЗ могут создаваться залогово-страховые фонды. Основные принципы создания таких фондов, образуемых с целью гарантии возвратности заемных средств и иностранных инвестиций, разработаны Международной ассоциацией развития свободных экономических зон. Залогово-страховой фонд создается как государственно-общественная организация и формируется за счет передачи ей права залога государственной и муниципальной собственности, принадлежащих государству и местным органам акций. Для передачи в залог могут быть выделены и другие виды собственности и финансовых средств. Администрация СЭЗ определяет перечень и стоимость государственной и муниципальной собственности и согласовывает его с Госкомимуществом страны для использования в качестве залога привлекаемых кредитов и иностранных инвестиций с целью реализации конкретных программ в созданной зоне. Администрация зоны на основе этого перечня разрабатывает для данной территории Положение о залогово-страховых фондах. На основе этого положения осуществляются залоговые операции, гарантирующие инвесторам и кредиторам своевременный возврат кредитов. Заложное имущество может быть передано в аренду или собственность инвестору в целях возможного сокращения объемов возможных потерь в случае нарушения условий кредитного соглашения.

Компании, вовлекаемые в организацию зоны (включая иностранных партнеров), также могут быть привлечены к фи-

нансированию создания инфраструктуры зоны на различных условиях. Так, предприятиям зоны могут устанавливаться обязательные отчисления на создание и развитие инфраструктуры. Эти отчисления могут носить налоговый характер, а могут предоставляться предприятиями на условиях возвратности.

Вложения коммерческих структур являются существенным источником финансирования СЭЗ во многих странах Юго-Восточной Азии. Размер этих отчислений и длительность их взимания устанавливаются обычно администрацией СЭЗ. Например, в СЭЗ Катабе-Унг (Тайвань) доля вклада предприятий составляет 0,25 % от валового дохода от импорта и экспорта, в СЭЗ Индонезии она составляет 0,3 %. В ряде стран в качестве такого источника средств используется вариант “разделения прибыли”, полученной в результате “совмещения” капитала при осуществлении любых видов хозяйственной деятельности в СЭЗ.

Недостатком данного метода финансирования зон за счет отчислений, уплачиваемых предприятиями зоны, является усиление налоговой нагрузки на предприятия, и, как следствие, снижение инвестиционной привлекательности зоны. Поэтому более приемлем вариант привлечения средств предприятий на условиях возвратности. Подобная практика была использована на Филиппинах, где для привлечения в СЭЗ компании “Дженерал моторс” ей было предоставлено право на бесплатное пользование земельным участком и компенсация за инвестиции в инфраструктуру.

Еще одна модель финансирования отрабатывается в самой большой свободной экономической зоне Китая — “Хайнань”. Там практикуется выделение крупных участков земли для освоения зарубежным инвесторам, которые сами создают необходимую им инфраструктуру, а землю и постройки используют по своему усмотрению.

В ряде зарубежных государств инвестор имеет возможность не только арендовать землю под предприятие, но и купить участок, что значительно повышает заинтересованность предприятий вкладывать средства в строительство объектов инфраструктуры.