

ОРГАНИЗАЦИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН

За последнее десятилетие в мире резко возрос интерес к свободным экономическим зонам (СЭЗ). В 90-е гг. особенно возрос темп их организации. Этот процесс не обошел стороной и Беларусь: Минск, Брест, Гродно, Гомель, Витебск, Могилев стали (или планируют стать) городами белорусских СЭЗ. Интерес к данному процессу обусловлен несомненными успехами уже функционирующих зон. К числу достижений последних относят высокие, устойчивые темпы экономического роста, большой объем привлеченных в зоны иностранных инвестиций, значительное повышение производительности труда, рост уровня жизни населения. Кроме того, интерес к организации СЭЗ вызван возможностью их использования в качестве инструмента косвенного модернизирующего воздействия на экономику через демонстрирующие и обучающие эффекты, а также в качестве испытательного полигона для апробации рыночных нововведений.

Однако практика показала, что СЭЗ накопили не только положительный, но и отрицательный опыт. Их организация зачастую сталкивается с определенными трудностями. Несомненно целесообразным является изучение опыта уже действующих свободных зон при создании своих, причем важное место следует отвести изучению именно негативных моментов и проблем создания и функционирования свободных зон, чтобы не повторять чужих ошибок.

Одна из важнейших проблем для открывающейся экономики — решение вопроса о величине затрат, необходимых для создания свободной экономической зоны. Ведь для привлечения потока иностранных инвестиций в СЭЗ рекомендуется строительство производственных и офисных зданий, отелей, ресторанов, фешенебельных магазинов, предприятий индустрии развлечений, улучшение транспортной и коммуникационной инфраструктуры. Причем понятно, что эти затраты следует произвести до того, как инвестор придет в зону. Эти затраты составляют значительную сумму, поэтому без централизованной поддержки зоны практически невозможны. Представляет интерес опыт Китая, который достиг определенных успехов в данном направлении. По некоторым оценкам затраты КНР как принимающего государства в целом составляют до 6,5 дол. на каждый привлеченный доллар [1, 29]. Причем, если учесть, что значительная часть затрат финансируется за счет иностранных кредитов, по которым надо выплачивать проценты, реальные затраты будут еще выше. В КНР иностранные вложения в 4 СЭЗ к концу 80-х гг. составили 4 млрд дол., в то время как начальные собственные инвестиции превышали 22 млрд дол., что в 5,5 раза больше [2, 95]. Ниже представлена примерная структура вложений в зону [3, 25]:

Прямые бюджетные вложения (государственные)	2 — 3 %
Льготный государственный кредит	30 — 35 %
Бюджетные вложения провинций	12 — 15 %
Вложения коммерческих структур	45 — 55 %

В справочнике по СЭЗ Центра транснациональных корпораций ООН указывается: "Если допустить, что в мире не будет происходить экономический спад, то для зоны, стратегической целью которой будет развитие трудоемких видов производства, с созданием особо новых рабочих мест в экспортных отраслях, за 10 лет затраты на землю и инфраструктуру составят 5 млн дол., на сооружения — 35 млн и на управление и РПД (рекламно-пропагандистскую деятельность) — 10 млн дол. Опыт показывает, что успешно управляемая зона достигнет половины этих показателей (т.е. 500 рабочих мест) за 7,5 года и удвоит их в следующие 2,5 года. Причина в том, что новую экспортную промышленную зону еще не знают в мире и она не прибавит новых клиентов до тех пор, пока она не докажет, что будет функционировать и предоставлять услуги так, как это было обещано" [3, 66—67].

В то же время необходимость столь колоссальных вложений может вызвать неоправданный отток ресурсов из других регионов.

Интересно отметить, что пройдя определенный рубеж в объеме начальных капиталовложений, принимающие страны становятся заложниками собственных свободных зон. После огромных затрат они не могут пойти на риск потерять расположение иностранных инвесторов.

Еще одна проблема функционирования СЭЗ — то, что свободные зоны никогда еще не достигали в полной мере поставленных перед ними целей.

Усовершенствование политики в сфере занятости и трудовых отношений (создание новых рабочих мест, повышение квалификации персонала, реформа заработной платы и др.) Часто фактором привлекательности иностранных инвестиций в свободных зонах является наличие трудолюбивых работников, готовых недорого продать свою рабочую силу. Инвесторов привлекают в зоны развивающихся стран в большинстве случаев работники, типичный портрет которых можно описать так: женщины 17—24 лет, в основном — выходцы из сельских районов, закончившие школу, но не имеющие специальной профессиональной подготовки, готовые работать за низкую плату [4, № 2; № 3, 24]. Значительная часть наемных работников на предприятиях СЭЗ занята простейшими операциями, которые они в состоянии освоить в течение нескольких недель. Полученные знания часто не представляют самостоятельной ценности вне конкретного технологического процесса. Иностранные компании обычно не заинтересованы в повышении квалификации своих рабочих. На предприятиях СЭЗ часто высока текучесть персонала, так как основная его часть — молодые работницы — после замужества навсегда покидают рынок труда; на таких предприятиях занижены стандарты техники безопасности, а следовательно, часто случаются производственные травмы. Когда предложение рабочей силы подобного типа истощается на местном рынке труда, иностранные инвесторы не склонны нанимать работников-мужчин. Они скорее предпочтут перенести производство в другую страну.

Что касается работников управленческого персонала, то на ключевые посты обычно назначаются представители инофирмы. Местные кадры могут рассчитывать в большинстве случаев лишь на средние управленческие и инженерные должности.

Необходимо отметить, что создание зон в гораздо меньшей степени, чем принято думать, способствует повышению квалификации персонала, повышению оплаты труда, так как заработная плата в зонах может быть выше, чем в целом по стране, но значительно ниже, чем в других странах).

Привлечение в зоны производств с использованием высоких технологий. Эта цель часто не оправдывается при создании СЭЗ по следующим причинам:

а) на начальном этапе в зоны приходит не западный капитал, а деньги новых индустриальных стран, и отставание от передовых стандартов может еще больше усилиться. Так, в общем объеме оборудования в китайской зоне Шэньчжень к 1985 г. только около 10 % составляло оборудование уровня 70—80-х гг. [5, 84]]

б) иногда встречаются случаи некорректного поведения иностранных инвесторов. Так, в СЭЗ КНР в первые годы было утверждено большое количество критических проектов в инфраструктуре, энергетике, на транспорте. Это было связано с тем, что многие китайские менеджеры, контактировавшие с иностранцами, имели довольно смутное представление о новейшей технологии и современном бизнесе. Некоторые иностранные партнеры обманывали китайцев, поставляя низкокачествен-

твенное оборудование, лишая их кредитов и полномочий, по которым существовала предварительная договоренность;

в) развитые страны — экспортеры капитала не склонны передавать прогрессивные технологии странам-реципиентам (во избежание появления новых конкурентов на рынках высокотехнологичной продукции) и ограничиваются, как правило, передачей трудоемких и относительно несложных поточных технологий. Технологические секреты — один из важнейших факторов конкурентной мощи современных ТНК. При оценке перспектив зарубежного инвестирования они придают исключительное значение системе охраны интеллектуальной собственности в принимающей стране, развитости лицензионного и патентного права, законодательства о торговых марках и т.п.

Более того, СЭЗ часто создают условия, при которых существует опасность притока в страну экологически грязных производств.

Развитие сильной промышленности. Важными причинами невыполнения этой цели являются:

1) нерациональная структура капложений. Иностранные предприниматели не проявляют большого желания участвовать в создании производственной инфраструктуры, поэтому данные расходы ложатся на государство. Наблюдается значительный приток инвестиций в высокорентабельный туризм (возведение отелей), быстроокупаемые розничную торговлю, сферу услуг, ориентированную на потребителей-иностранцев и приносящих валютные доходы и в технически отсталое производство. Иностранный капитал не склонен стимулировать производство, которое не приносит быстрые прибыли.

2) привлекательность зональной системы льгот для чисто спекулятивных капиталов (создание СП с тем, чтобы их распустить по истечении срока налоговых каникул), которые не намерены прочно обосновываться в зоне.

Увеличение валютных поступлений от экспорта продукции, производимой в зоне, а также от налогов и различных сборов. Во-первых, далеко не всегда возможна экспортная ориентация продукции, производимой в СЭЗ, так как для этого необходимо достичь определенного уровня ее конкурентоспособности на мировом рынке, да и инвесторы не всегда охотно идут на то, чтобы экспортировать свою продукцию, так как продвижение продукции на мировой рынок требует дополнительных затрат.

Одновременно низкая валютная окупаемость зон КНР связана с тем, что в первые годы функционирования СЭЗ национальная промышленность не могла удовлетворить потребности предприятий с иностранным капиталом в сырье и компонентах нужного качества, в оборудовании, совместимом со стандартами развитых стран. Поэтому зарубежные предприниматели предпочитали контрактам с местными субподрядчиками импортные поставки необходимых факторов производства, а в основном — по внутрифирменным каналам. В результате валютные расходы на формирование импортных поставок часто превосходили экспортные доходы. Это значительно обостряло ситуацию с платежным балансом, ограничивало ресурсы инвалюты.

Иностранные инвесторы могут использовать различные методы для выведения из-под налогообложения значительной части полученных доходов, что также снижает валютные поступления в казну стран-реципиентов. Для этого может использоваться так называемое трансфертное ценообразование, когда закупки у головной компании сырья и материалов осуществляются по искусственно завышенным, а реализация ей же произведенной в зонах продукции — по заниженным ценам. В том же направлении используются выплаты материнским фирмам процентов по кредитам, ренты, платежи за использование технологий, ноу-хау и товарных знаков (платежей роялти) по завышенным ставкам.

Кроме того, обосновываясь в свободных зонах, вместо производства экспортноориентированной продукции некоторые иностранные предприниматели стремятся лишь проникнуть на местный рынок. Существует даже мнение, что через СЭЗ зарубежные бизнесмены пытаются постепенно монополизировать местный рынок.

Для развивающихся стран. Обкатка в зонах новых форм хозяйственных механизмов, которые планируется впоследствии распространить на всю территорию страны. Здесь трудности заключаются в том, что в часто возникаю-

шей диспропорции между более современной средой свободной зоны и неразвитым и несовершенным рынком остальной территории зона не может не испытывать дополнительных навязанных ей ограничений, которые могут выражаться в виде чрезмерного квотирования и лицензирования, излишнего вмешательства центральных ведомств.

Кроме трудностей, связанных с достижением целей, поставленных перед СЭЗ, существует и ряд других проблем функционирования зон.

Часто в одной стране, как, например, в КНР, создается большое количество зон, занимающих обширные территории. Это может привести к увеличению издержек по изоляции свободной зоны от остальной части страны (расширение персонала таможенной службы); управлению этими зонами; обеспечению социальной инфраструктуры, общественной безопасности и т.д.

Еще одна проблема, с которой сталкивается страна — организатор зоны — это то, что в зонах обычно наблюдаются наравне с положительными результатами удорожание стоимости жизни, развитие коррупции, рост уровня преступности, проникновение на территорию зон структур наркобизнеса, контрабандистов, образование "черного рынка" по конвертации валюты и др.

Кроме того, при появлении в мире все большего числа СЭЗ существует тенденция увеличения льгот и уступок для инвесторов в целях конкуренции в привлечении иностранных капиталов. Это может привести к следующему: государство будет нести убытки из-за сохранения налоговых сборов; нарушается строгость политики, что дезориентирует иностранных коммерсантов; уступки ставят реципиента в переговорах с иностранцами в пассивное положение, давая последним возможность выбирать наиболее выгодные условия. Эскалация льгот и уступок в условиях высокой мобильности иностранных инвестиций как правило не помогает удержать инофирмы в зоне, этим зоны могут лишь подорвать собственные позиции.

Перечисление всех вышеназванных проблем организации и функционирования СЭЗ не имеет своей целью показать, что создание свободных экономических зон может привести лишь к неудачам. Ведь зарубежный опыт необходимо рассматривать именно для того, чтобы избежать чужих ошибок и при создании отечественных свободных экономических зон предпринять меры по предупреждению их возникновения. Например, СЭЗ следует создавать на территориях, которые уже обладают определенными экономическими преимуществами: удачное географическое положение, развитая транспортная сеть, обширный рынок трудовых ресурсов и др. Это позволит сократить издержки на создание свободной экономической зоны. Не следует ставить перед зонами заведомо невыполнимых целей, как, например, наполнение бюджета валютными доходами в короткие сроки.

Если в зоне наблюдается тенденция к нерациональному распределению ресурсов, направить поток иностранных инвестиций в определенные отрасли можно при помощи дифференцированной системы льгот и уступок, целевого кредитования, а также правового регулирования.

В СЭЗ должно функционировать хорошо продуманное трудовое законодательство, которое будет давать работникам определенные гарантии, в то же время предоставляя иностранным инвесторам больше автономии в решениях проблем занятости.

Хочется подчеркнуть, прежде чем принять решение о создании свободной экономической зоны, необходимо тщательно продумать каждую деталь проекта и предусмотреть возникновение тех или иных проблем, чтобы в любой момент иметь возможность их решить.

ЛИТЕРАТУРА

1. Уваров В.А. Свободные экономические зоны Востока России. М., 1994.
2. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. Учеб. пособие. М., 1996.
3. Чумаченко Н.Г. Экономические реформы и СЭЗ Китая. Донецк, 1994.
4. Мозиас П.М. Стереотипы поведения иностранных инвесторов в свободной экономической зоне. Опыт СЭЗ Находка // Дело и право. 1994.
5. Мохнач Г. Китайский вариант. Одна страна, две социально-экономические модели // Белорусская думка. 1996. № 2.