

### 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 низкокачественные материалы.

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.