

Басенко А.М.,
д.э.н., профессор кафедры
«Международная торговля
и таможенное дело» РГЭУ (РИНХ)
Таранов П.В.,
д.э.н., профессор, зав. кафедрой
«Международная торговля
и таможенное дело» РГЭУ (РИНХ)

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ МОБИЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННО-ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

В статье авторы рассматривают важнейшие стратегические задачи, решаемые ОЭЗ, связанные с мобилизацией инвестиционно-финансового потенциала территориального развития. Важнейшим условием, мотивирующим движение капитала вообще и приток иностранного капитала в ОЭЗ в частности является максимизация и надежность получения прибыли, что должно обеспечиваться всей системой преференций, предоставляемых администрацией ОЭЗ иностранным инвесторам.

Ключевые слова: особые экономические зоны (ОЭЗ), инвестиционно-финансовый потенциал, налогообложение, иностранный капитал, инвестиционный климат, система преференций, иностранный инвестор, налоговые льготы, реципиент, система материальных стимулов, финансирование, конкуренция.

Boychenko A.M., Taranov P.S.

SPECIAL ECONOMIC ZONES AS AN INSTITUTIONAL TOOL FOR MOBILIZING INVESTMENT AND FINANCIAL POTENTIAL OF TERRITORIAL DEVELOPMENT

The author considers the most important strategic tasks to be solved by the SEZ related to the mobilization of investment and financial potential of territorial development. The most important condition, motivating the

movement of capital in general, and foreign capital inflow in the SEZ, in particular, is to maximize the reliability and profit that should be provided throughout the system of preferences provided by the administration of the SEZ for foreign investors.

Keywords: special economic zones (SEZ), investment and financial potential, taxation, foreign capital, investment climate, System of Preferences, a foreign investor, tax benefits, the recipient, the system of financial incentives, financing, competition.

Среди важнейших стратегических задач, решаемых ОЭЗ, приоритетные позиции занимает мобилизация инвестиционно-финансового потенциала территориального развития. Мировой опыт свидетельствует, что независимо от того, какой базовый принцип заложен в концепцию создания ОЭЗ – территориальный (целостность) или функциональный (версия точечной дислокации субзон – объектов развития: технопарков, инновационных и финансовых центров, промышленных предприятий, подлежащих реструктуризации и др.), привлечение инвестиционных ресурсов благоприятно сказывается на общем уровне комплексного развития региона или на повышении его производственно-технологического и коммерческо-маркетингового потенциала. В этом убеждает опыт развития ОЭЗ от Японии и Китая до Бразильской Амазонии. При использовании инструментальных возможностей ОЭЗ для привлечения иностранных инвестиций следует иметь в виду, что, как и всякое диалектически противоречивое явление, привлекаемые из-за рубежа ресурсы оказывают разнонаправленное воздействие на экономику региона. Придавая ей мощный энергетический импульс развития, технологического обновления, реструктуризации отраслевого состава в пользу наукоемких, высокотехнологичных отраслей и информационно-коммуникационных сетей и систем, иностранные инвестиции порождают также эффект зависимости от них национальной и региональной экономики, а также оказывают конкурентное давление на отече-

ственных товаропроизводителей на соответствующих сегментах рынка.

Важнейшими условиями, мотивирующими движение капитала в общем и приток иностранного капитала в ОЭЗ в частности, являются максимизация и надежность получения прибыли, что должно обеспечиваться всей системой преференций, предоставляемых администрацией ОЭЗ иностранным инвесторам.

К числу предпосылок и условий организационно-экономической деятельности ОЭЗ, привлекающих иностранных инвесторов, следует отнести:

- наличие дешевых элементов производительных сил, развиваемого вида производственной деятельности: рабочей силы соответствующей профессионально-квалификационной подготовки, близко расположенных источников сырья и материалов (в т.ч. энергоносителей), определенного стартового уровня технико-технологического строя производства и его информационно-программного и коммуникационно-сетевого обеспечения, а также рынков этих ресурсов и производимых товаров;
- выигрышное геоэкономическое положение;
- стабильность политической обстановки в стране, создающей ОЭЗ;
- благоприятная экологическая ситуация;
- наличие действенной системы лицензионной защиты технических и технологических новшеств объектов интеллектуальной собственности.

Непременным условием организационной деятельности особых экономических зон, которые претендуют на приток иностранного капитала, является их надлежащее инфраструктурное обустройство. Причем речь идет обо всех подсистемах инфраструктуры регионально-локального уровня: производственной (дорожно-транспортное, хранилищно-складское, энергосетевое, коммуникационное хозяйство), инженерно-коммуникационной (системы газо-, водо- и теплоснабжения, сети ливневой и бытовой канализации), рыночной (внешнеторговые

центры, бизнес-центры, международные банковские центры, страховые компании, торговые дома, рекламные бюро, торгово-промышленная палата и др.), социальной (комплекс служб жизнеобеспечения персонала ОЭЗ: жилищное хозяйство, сеть предприятий и учреждений сферы социальных, в том числе и бытовых услуг) и природоохранной (очистные сооружения, учреждения санитарно-эпидемиологического контроля, санитарные зоны, защитные лесонасаждения и др.).

Действительно, «страна, которая намеревается участвовать в конкуренции на мировом рынке особых экономических зон, должна предложить стимулы и льготы, которые будут находиться на уровне мировых требований или превосходить этот уровень»¹.

Это касается всей системы преференций, предоставляемых ОЭЗ иностранным инвесторам, в которой могут быть выделены следующие функциональные блоки, охватывающие различные сферы и предполагающие наличие соответствующих субъектов регулирующей деятельности:

- таможенного контроля;
- налогообложения;
- нормативно-правового и организационно-административного воздействия.

Первые используют в качестве регулирующих инструментов лицензии, квоты, уровень таможенных пошлин, сборов, ставок таможенных тарифов.

Вторые – льготную дифференцированно-селективную шкалу налоговых сборов, налоговые каникулы, освобождение от налогов, ограничение объекта налогообложения.

Третьи выступают гарантом создания и установленного недискриминационно-льготного режима функционирования ОЭЗ, безопасности вложения иностранных (и внутренних) инвестиций, предоставления свободы проведения амортизационной политики, трансграничного движения капитала и прибылей; вводят льготную

¹ Басенко А.М., Григорян Э.М. Иностранные и национальные инвесторы в особой экономической зоне. Ростов: РИЦ РГЭУ (РИНХ). 2012. С. 76.

арендную плату, упрощенный порядок регистрации инофирм, движения товаропотоков через границу, выезда и въезда иностранных граждан.

Такой подход полностью «вписывается» в концепцию деятельности ОЭЗ как инструмента привлечения иностранного капитала для придания импульса развитию экономики региона, базирующегося на следующих принципах¹:

- конкурентных преимуществ (конкретизация общего принципа обеспечения эффективности международной торговли: абсолютных и относительных преимуществ в производстве экспортируемых и импортируемых товаров и услуг) – создания системы преференций, формирующей мотивацию вложения капитала иностранными инвесторами именно в данную особую экономическую зону, что означает наличие в ней льгот и стимулов не только по отношению к другим территориям, не обладающим исключительным финансово-экономическим, правовым и таможенным режимом, но и по отношению к другим ОЭЗ, предпочтение которым должно быть достаточно убедительно и наглядно ощутимо.

Недооценка этого принципа может привести к искаженному представлению о том, что иностранный инвестор может оценивать некоторые уступки и частичные решения в государственном (федеральном или региональном) и муниципальном законодательстве об инвестиционной деятельности (и в том числе об иностранных инвестициях и, в частности, о ОЭЗ) с позиций улавливания их влияния на инвестиционный климат по сравнению с прежним нормативно-правовым полем, в то время как его подход принципиально иной: выбирая место приложения экспортируемого капитала, он будет знакомиться с паспортами различных ОЭЗ и, естественно, выберет объектом инвестиций ту из них, в которой гарантируется общий благоприятный режим получения максимальных прибылей (в этом смысле абсолютно

бесперспективной может быть такая мера, как, например, продление срока «налоговых каникул» с 3 до 5 лет, если в ОЭЗ других государств при прочих равных условиях существует практика установления их сроков в 10-15 лет, или непривлекательность создавшейся разницы в сроках необходимо компенсировать набором других льгот и стимулов);

- распределения и минимизации предпринимательского и управленческого рисков как следствия общей неопределенности рыночной экономики усиленного сложностью и функционально предопределенного многосубъектностью экономических отношений в ОЭЗ, что означает возможность конструирования механизма соединения потенциала предпринимательских действий, управленческих инициатив и действенности экономических инструментов и энергии воспроизводственного режима функционирования ОЭЗ, обладающего кумулятивно-синергическим эффектом сочетания интересов фирмы, администрации ОЭЗ и населения всего региона ее дислокации.

Для снижения предпринимательских рисков иностранных инвесторов важно обеспечить со стороны административных структур властных органов управления гарантии от всяких ухудшений условий применения иностранного капитала, неприменение новых нормативных актов, ухудшающих инвестиционный климат, на срок действия вложенных инвестиций, риски принятия управленческих решений о ОЭЗ не должны влиять на риск инвестиционного предпринимательства иностранных граждан и фирм;

- равноправного партнерства (конкретизация общего принципа формирования рыночно-конкурентной предпринимательской среды цивилизованного бизнеса) – при наличии в ОЭЗ разнотипно-статусных партнеров (как в составе учредителей зоны, так и в числе ее пользователей): фирм с иностранным капиталом, смешанных предприятий, отечественных предпринимателей (частных и корпоративных) – важно четкое соблюдение правил и императивов недискриминируемого

¹ Дашко Т.П., Окрут З.М. Свободные экономические зоны в мировом хозяйстве. М.: ИНФРА-М. 2009. С. 93.

режима инвестирования; результаты несоблюдения этого принципа со стороны административно-регулирующих органов могут привести к дезориентации деятельности зоны в целом, а его игнорирование со стороны фирмы может стоить ей имиджа благополучного предприятия; поэтому он является одним из главных ценностных ориентиров в системе моральных ценностей партнерства в рыночной экономике, опирающихся на признание равенства прав, уважения интереса партнера, консенсуса целей деятельности, что можно определить как экономический централизм. Соблюдение этого принципа особо ценится иностранными инвесторами как признак цивилизованности рыночно-партнерских отношений;

- согласования целей – соотнесения стратегической линии развития ОЭЗ с этапными задачами, определяемыми фазами ее жизненного цикла и механизмами и средствами (инструментами, технологиями, сценариями) обеспечения нормативно-производственного режима ее функционирования; другой срез реализации этого принципа – консенсус позиций и целевых установок экономического поведения на рынке ОЭЗ ее различных институциональных субъектов, в том числе иностранных инвесторов, которым импонирует четкость в понимании соотношения целей деятельности участников ОЭЗ и прозрачность отношений между ними;

- рефлексивного поведения – определяет, нормирует и корректирует поведение фирм (в том числе и иностранных) на рынке товаров, услуг, информации, технологий, капиталов в ОЭЗ; его реализация осуществляется через мониторинговую систему самооценки и коррекции поведения, собственных предпринимательских идей, сложившейся ситуации и позволяет адаптировать целесообразное поведение инвестора к изменяющимся условиям внешней среды, возникающим ситуациям, динамике состояния конкурентного рынка;

- соответствия структуры управления ОЭЗ уровню развития ее производственно-маркетингового потенциала и предпринимательской активности (конкретизация

общих принципов системологии: соответствия управляемой и управляющей систем и адекватность функций и структуры последней) гармонизирует организационную схему системы управления ОЭЗ в целях обеспечения гибкости поведения и динамичности развития всех ее участников и адекватности их рыночной реакции на происходящие трансформационные изменения в отечественной экономике; нарушение этого императива чревато превращением одной из сторон в лимит-фактор, препятствующий реализации миссии ОЭЗ, когда не реализуется или не полностью раскрывается ее созидательный потенциал или не «выработан» управленческий ресурс;

- информационной достаточности для принятия фирмой и руководством ОЭЗ осознанных, взвешенных ответственных решений, что чрезвычайно важно для организации базы данных и функционирования информационных каналов (поток) при изменяющейся конъюнктуре, что характерно в целом для рыночной экономики с ее имманентной чертой – неопределенностью;

- эффективности (прибыльности) – целеполагающий мотивационный принцип управления ОЭЗ как института рыночной экономики, который стимулирует инвестиционную активность участников ОЭЗ (в т.ч. и иностранных); реализация его обусловлена действенностью нормативно-правового режима и финансово-экономического механизма, функционирующих в ОЭЗ.

Таковы общие принципы организации предпринимательской деятельности в ОЭЗ и управления ею, имеющие цели привлечения и использования внутреннего и внешнего финансового потенциала.

Следовательно, предоставление страной, создающей ОЭЗ, общих предпочтений для иностранных инвесторов складывается по-разному.

Одни из них (предоставление налоговых льгот на определенный срок принимающей стране) ничего не стоят, а другие (обустройство территории) требуют значительных затрат: финансовых и материаль-

ных. Но даже эти «стандартные» затраты страны-создателя ОЭЗ еще не означают появление адекватного стимулирующего эффекта по отношению к инвестору. Какова же психология его рыночного поведения при решении вопроса об инвестировании капитала в зону?

Здесь важно видеть различие позиций инвестора и реципиента на мировом рынке инвестиций. При свободе движения капитала между странами с национальными экономиками открытого типа у инвестора появляется широкий выбор мест вложения имеющегося избыточного капитала. Проведя сравнительный анализ общих и специальных льгот (таможенных, налоговых, административных) в ряде зон мира или интересующего его из-за каких-то геоэкономических планов, целей региона, инвестор выбирает наиболее прибыльный и надежный вариант. Следовательно, для него «стандартный набор» общих налоговых, таможенных и административных преференций и инфраструктурное обустройство территории ОЭЗ (на уровне мировых стандартов) является предварительным условием включения предлагаемой ОЭЗ в список объектов сравнительного анализа при выборе потенциальных адресов инвестиционной деятельности.

Чтобы привлечь продавца инвестиционного капитала, следует пустить в ход все стимулы, дающие реальные преимущества при выборе данного объекта вложений. Что же может выступить для иностранного инвестора в качестве таких стимулов, мотивирующих его выбор ОЭЗ? Как показывает практика, в качестве моментов, мотивирующих его выбор, могут выступать целевые установки на проникновение на внутренний рынок страны или желание воспользоваться дополнительными специальными экономическими льготами, предоставленными именно данной страной – организатором ОЭЗ, или попытка освоить в производстве местные природные (энергосырьевые) и трудовые ресурсы, или воспользоваться «нестыковками» в мировом правовом поле и законодательстве страны для размещения производств, таящих экологическую опасность

для природохозяйственной системы региона.

Таким образом, условия и мотивы инвестиционной активности иностранных фирм и лиц могут быть представлены на рисунке 1.

Во-первых, многие местные ресурсы, которые могли бы закупаться иностранными фирмами, уже являются дефицитными в стране, а рост спроса в результате вхождения в рынок иностранных фирм, которые работают в зоне, может только усложнить ситуацию. Конечно, если речь идет о ближайшей перспективе, то иностранные фирмы, руководствуясь своими собственными интересами, могут преодолеть дефицит, оплачивая эти ресурсы по более высоким ценам. Но это может ускорить развитие инфляционных процессов и обострить проблему дефицита ресурсов для других фирм, работающих в стране. В долгосрочном плане, конечно, дополнительный спрос со стороны фирм, работающих в зоне, заставит местных поставщиков увеличить производственные мощности, чтобы удовлетворить этот новый спрос. Но такой процесс занимает несколько лет.

Во-вторых, качество и технологический уровень местных ресурсов может не соответствовать стандартам, предъявляемым к этим ресурсам иностранными фирмами, работающими в зоне. Это проблема, с которой иностранные фирмы сталкиваются во всех случаях, когда используют местные ресурсы. Со временем местные поставщики постепенно повышают технологический уровень своего производства. Однако это технологическое совершенствование не проходит автоматически. В случае если разрыв в уровнях технологии достаточно велик, иностранные фирмы могут принять решение о прекращении связей с местными поставщиками и продолжать свою деятельность в зоне, опираясь на своих традиционных поставщиков. Из этого следует, что необходима система методов, стимулов и организационных форм установления экономических и технологических связей между иностранными фирмами свободных зон и местными предприятиями, работающими за ее пределами.



Рис. 1 – Административно-экономические условия и мотивы привлечения иностранных инвестиций в ОЭЗ (составлен автором)

В-третьих, необходимость учета величины и уровня затрат, требуемых для установления прямых связей между иностранными фирмами, работающими в зоне, и местными предприятиями. Ошибочно предполагать, что местные фирмы, не задумываясь, будут снабжать иностранными товарами и услугами, при этом товары и услуги будут соответствовать техническим стандартам покупателя и иметься в достаточном количестве. Такая ситуация скорее исключение, чем правило. А это означает, что солидные инвестиции должны быть вложены в расширение производственных мощностей и повышение технологического уровня местных предприятий, находящихся за пределами зоны, а также в обеспечение производственных связей между этими предприятиями и фирмами, действующими в зоне. Такие инвестиции принесут пользу всей экономике (при условии, что фирмы, получившие новый импульс развития таким путем, будут поставлять товары и услуги и на местный рынок). Вместе с тем решение этой проблемы тре-

бует финансовых затрат, которые ранее, возможно, не предусматривались, а это увеличивает необходимый объем инвестиций на создание особых экономических зон.

Наличие ряда проблем: дефицит финансирования и сырьевых ресурсов и их некондиционность, низкий технический уровень местных предприятий, низкое качество местных товаров и услуг обуславливают сложность и длительность решения вопроса установления связей между действующими в зоне иностранными фирмами и местными предприятиями, действующими за пределами зоны. Из этого следует, что на первых этапах доступ к местным рынкам сырья не является сильным мотивом для потенциальных иностранных инвесторов. Тем не менее возможность иметь доступ к местным ресурсам в долгосрочной перспективе может стать для них весомым аргументом.

Развитие снабжения иностранных фирм в ОЭЗ местными ресурсами относится к категории долгосрочных мероприятий, и нет серьезных оснований сомне-

ваться в том, что хотя бы небольшое число потенциальных инвесторов может проявить готовность участвовать в разработке таких ресурсов. Разработчики проектов зон часто предполагают, что одним из основных преимуществ для иностранных участников особых экономических зон является уровень финансовых или других стимулов, предоставляемых правительством страны, которая создает зоны.

Несмотря на существующие сложности с созданием ОЭЗ, ряд авторов, исследующих проблему привлечения иностранных инвестиций, подчеркивает, что в «Китае, США, государствах Европы и Юго-Восточной Азии ОЭЗ зарекомендовали себя эффективными экономическими образованиями, вносящими существенный вклад в региональное развитие, активно способствующими расширению внешней торговли и инвестициям»¹.

Особенно показателен в этом плане классический пример ОЭЗ «Шеннон» в Ирландии. Начав с функциональной специализации авиатранспортного узла – аэропорта «подскока» трансатлантических рейсов для транзитных самолетов из Европы в Америку. Сегодня это высокоразвитый промышленный центр с технологиями экстра-класса, где функционирует свыше 120 иностранных фирм, а занято свыше 6 тыс. чел. с ежегодным экспортом более 1 млрд. долл.

Не менее впечатляющи успехи ОЭЗ Китая, достигнутые за последние 10 лет их деятельности. Так, в крупнейшей зоне «Шеньжень» среднегодовые темпы прироста валового национального продукта (с момента ее образования – авт.) составили 49,5%, национального дохода – 50%, промышленного производства – 70%, розничного товарооборота – 61%, валютной выручки – 80,1%. В зоне значительно улучшилось социальное положение: осуществляется программа жилищного строительства, внутренний рынок насыщен потребительскими товарами, повышен уро-

вень доходов работников, занятых на предприятиях зоны.

Общеизвестна роль ОЭЗ как институционального инструмента привлечения иностранного капитала для целей регионального развития Бразильской Амазонии. Особенно показательно в этом плане функционирование ОЭЗ «Манаус». Количество зарубежных примеров можно было бы умножить. К сожалению, отечественный опыт выглядит значительно скромнее. Из-за неотработанности правового поля, отсутствия реальных и действенных экономических механизмов, вялотекущее существование российских ОЭЗ пока не смогло реализовать присущего им созидательного, трансформационного и маркетингового потенциала.

Акцентируя внимание на конструктивном решении вопроса об активизации роли ОЭЗ для привлечения инвестиций в регион, важно выработать алгоритм решения этого вопроса.

Каковы же основные каналы влияния иностранных инвестиций, привлекаемых через механизм ОЭЗ, на экономику региона? Это в первую очередь увеличение валютных ресурсов региональной экономики, привлечение передовых технологий, повышение уровня занятости населения и качественного состояния рабочей силы, приобретение мирового опыта в области управления рыночной экономикой региона и международного предпринимательства, реструктуризация отраслевого состава регионального хозяйства.

Рассмотрим кратко эти направления.

Привлечение прогрессивных технологий осуществляется через создание совместных предприятий, кооперацию иностранных и совместных с отечественными предприятиями фирм, тиражирование технологических решений на национальных предприятиях в ОЭЗ и вне зоны (генерикодиффузное расширение сферы применения передовых технологий за границы ОЭЗ), ужесточение конкуренции на внутреннем рынке страны, порождающей волну обновления технического строя производства и его технологических укладов, соедине-

¹ Павлов П.В. Особые экономические зоны как институциональные инструменты включения России в глобализирующееся мировое хозяйство. РГУ, 2008. С. 123.

ние привлеченных зарубежных технологий с отечественными НИОКР.

Совокупность этих направлений, схем, вариантов, каналов привлечения иностранных технологий создает принципиальные возможности достижения максимального эффекта технологического обновления сферы производства.

Вместе с тем важно учитывать, что иностранные фирмы идут на передачу новых технологий только при соблюдении двух условий: прибыльности этой акции и сохранения их собственной конкурентоспособности на мировом рынке.

Насыщение потребительского рынка товарами и услугами – один из факторов и условий развития региональной экономики под влиянием ОЭЗ, о чем свидетельствует опыт многих зон и стран. Однако эта связь не может оцениваться однозначно и прямолинейно. И дело здесь не только в диалектическом противоречии, каким способом защитить отечественного товаропроизводителя при возрастающей конкуренции со стороны привлекаемого иностранного капитала. Дело еще и в том, что потребность в крупных превентивных затратах отвлекает отечественный капитал от задачи насыщения внутреннего рынка. Эта же причина продолжает действовать и в первые годы функционирования ОЭЗ, поскольку необходимость возврата крупных кредитов, взятых у зарубежных партнеров под инфраструктурное обустройство территории зоны, ориентирует ее производственный потенциал на экспорт, а не на внутренний рынок. Поэтому на внутреннем рынке страны лишь небольшая часть продукции ОЭЗ может быть реализована.

Следовательно, влияние ОЭЗ на развитие внутреннего рынка региона можно считать косвенным, осуществляющимся через увеличение валютных поступлений, распространение новых технологий, а также рост занятости населения, повышение уровня его доходов и, соответственно, рост спроса на товары жизнеобеспечения, что влияет на емкость местных рынков.

Еще одним важным каналом влияния привлекаемых созданием ОЭЗ иностранных инвестиций на экономику региона яв-

ляется ее реструктуризация в пользу перспективных высокотехнологичных отраслей производства. Об этом свидетельствуют широко известный опыт Китая, Бразильской Амазонии и других, но наиболее ярко это проявляется в ОЭЗ, имеющих функциональную специализацию промышленно-производственных или технико-внедренческих зон.

Таковы основные направления влияния на развитие экономики региона иностранных инвестиций, привлекаемых с помощью ОЭЗ.

Какие же выводы можно сделать из этого анализа и как учесть позитивный опыт функционирования зарубежных ОЭЗ для России.

Полагаем, что целесообразно начать с отработки правового статуса ОЭЗ, что создало бы прочную юридическую основу их создания, функционирования и развития.

В статусных характеристиках ОЭЗ наряду с сущностными чертами этого родового понятия должны быть отражены: многообразие их типов, четкие типологические признаки принадлежности зон к определенному виду и их функциональные задачи.

Далее необходимо изложение основополагающих принципов, на которых строится система преференций и льгот, предоставляемых инвесторам, и прежде всего иностранным. Эти льготы и преференции должны быть расписаны по блокам: таможенного, налогового и административного регулирования. Учитывая ориентирующее воздействие льгот на выполнение зоной определенной миссии, важно адаптировать систему льгот применительно к каждому типу зоны.

Важно определить императивы к системе управления ОЭЗ, установить права и обязанности администрации зоны в ее взаимоотношениях с руководством региона, таможенными службами и органами бюджета (налоговой инспекцией, налоговой полицией и т.д.), а также определить статус института-гаранта, федеральных структур управления, координации и контроля деятельности ОЭЗ.

Не менее важно определить принципы оценки эффективности деятельности ОЭЗ, ее прямые и косвенные индикаторы-измерители.

Четкое понимание этих обстоятельств необходимо для разработки долгосрочной государственной политики развития ОЭЗ, являющейся фактором привлекательности иностранных инвестиций в регионы страны.

Итак, практика формирования и развития ОЭЗ в РФ показывает необходимость укрепления закона об ОЭЗ для всех типов особых экономических зон, который должен стать стабильной правовой базой, отправным документом для законодательных актов, регулирующих процесс функционирования ОЭЗ. Данный закон даст возможность более эффективно использовать данную форму для активного привлечения в ОЭЗ иностранных инвестиций и отечественного капитала и предполагает равные условия деятельности для всех типов предприятий независимо от их национальной принадлежности и организационно-правовой формы¹.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Басенко А.М., Григорян Э.М. Иностранные и национальные инвесторы в особой экономической зоне. – Ростов н/Д: РГЭУ (РИНХ), 201. – С. 76.

2. Дашко Т.П. Окрут З.М. Свободные экономические зоны в мировом хозяйстве. – М., ИНФРА-М, 2009. – С. 93.

3. Павлов П.В. Особые экономические зоны как институциональные инструменты включения России в глобализирующееся мировое хозяйство. – Ростов н/Д: РГУ, 2008. – С. 123.

4. Об особых экономических зонах в Российской Федерации: федеральный закон № 116-ФЗ. – 2005.

5. Конституция РФ, 1993.

6. Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ, 1994 г.). – Ст. XXIV.

7. Соглашение ВТО по субсидиям и компенсационным мерам. – 1994.

8. Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур – 18 мая 1973 г. в редакции Брюссельского протокола от 26 июня. – 1999.

9. ФЗ № 639932-6 от 1 января 2015г. «О развитии Крымского федерального округа и СЭЗ на территории Республики Крым».

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Basenko A.M., Grigoryan E.M. Foreign and national investors in a special economic zone. RGEU (RINH), 2012, S.76.

2. Dashko T.P. Okrut Z.M. «Free economic zones in the world economy». M, INFRA – M, 2009, page 93.

3. Pavlov P.V., Special economic zones as institutional instruments of inclusion of Russia in the globalized world economy. RGU, 2008. – P. 123.

4. «About special economic zones in the Russian Federation», 2005, No. 116-FZ.

5. Constitution of the Russian Federation, 1993.

6. General agreement on tariffs and trade (GATT of 1994) of the Art. XXIV.

7. Agreement of the WTO on subsidies and countervailing measures, 1994.

8. The international convention on simplification and harmonization of customs procedures – on May 18, 1973, in edition of the Bruxelles protocol of June 26, 1999.

9. Federal Law – No. 639932 – 6 of January 1, 2015. «About development of the Crimean federal district and SEZ in the territory of the Republic of Crimea».

¹ Об особых экономических зонах в Российской Федерации. 2005. № 116-ФЗ.