

## СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЭЗ МЕЖДУ РОССИЕЙ И КИТАЕМ

В.Ю. Солопов, Е.В. Крюкова  
(Россия, г. Астрахань)

*В каждой стране существует специфический подход к свободным экономическим зонам, предопределяемый уровнем социально-экономического развития, степенью внешней открытости и ставящимися целями. Обычно учитывается обеспеченность материальными, финансовыми ресурсами и рабочей силой, уровнем развития инфраструктуры. Необходимо создание долгосрочного проекта-прогноза по созданию свободных экономических зон между Россией и Китаем. Этот проект может стать мощным инструментом социально-экономического подъема дальневосточных территорий, повышения качества жизни проживающих здесь людей и опорой для ускорения экономического развития всех заинтересованных сторон. Создание СЭЗ в значительной степени определяется географическим расположением территории, на которой предполагается ее развивать. Восток России и северо-восток Китая занимают выгодное для развития подобных отношений географическое положение. На протяжении тысячи километров проходит государственная граница России с Китаем. Оба района играют важную роль для развития своих государств.*

**Ключевые слова:** свободные экономические зоны, стратегия развития свободных экономических зон, совместные предприятия, иностранные инвесторы, эффективная структура административного управления зонами.

*Each country has its own specific approach to special economic zones depending on the level of socio-economic development, degree of external openness and targets. Procurement of physical and financial resources, supply of labor, and level of infrastructure development are usually taken into account. It is necessary to make a long-term forecast project for creation special economic zones between Russia and China. This project can be a powerful lever for socioeconomic lift of Far Eastern Region, improvement of the quality of life and a site for acceleration economic development of all stakeholders. Beneficial geographical location of Far Eastern Region is one of the key factors to create and develop this SEZ. Eastern territories of Russian Federation and North-East territory of China have a lucrative geographical location to extend mutual relations. Russia-China border is several thousand kilometers. Both Regions have a crucial role for Russia and China development.*

**Key words:** special economic zones, strategy of special economic zone development, joint ventures, foreign investors, efficient structure of zone management.

Организация свободной экономической зоны – процесс длительный, сложный, сопряженный для государственной власти с рядом волевых решений, не всегда популярных, и не предполагающий быстрой окупаемости. Поэтому процесс организации СЭЗ на территории страны целесообразно дополнительно подготавливать, нужна достаточно серьезная подготовительная работа.

На примере восточной территории России и северо-восточного района Китая определена система мероприятий, позволяющих подготовить определенные территории к более эффективному совместному использованию природных, географических, человеческих и производственных ресурсов в рамках созданной впоследствии свободной экономической зоны. Крупные СЭЗ Китая могут иметь различные внутренние подразделения, которые создаются с целью концентрации усилий для решения задач на определенных направлениях.

Так, промышленный район Шэкоу является наиболее передовой частью СЭЗ Шэньчжэнь, где концентрируются высокотехнологические предприятия, он управляется советом управления района, формируемым из местных органов управления. Опыт регионов Китая в плане организации СЭЗ позволяет сделать ряд выводов.

Во-первых, необходимым условием является наличие хорошо разработанной стратегии развития свободных зон. Особое значение при этом должно уделяться то-

му, чтобы условия размещения капиталов (налоговые льготы, таможенные льготы, стоимость и срок аренды земли и помещений и т.д.) как внутри зон, так и по их разновидностям были четко регламентированы.

Во-вторых, опыт Китая еще раз показал, что организация СЭЗ – это достаточно капиталоемкий процесс, т.е. их формирование требует значительных финансовых вложений, причем руководство Китая при подготовке инфраструктуры использовало в основном не дотационные, а возвратные формы финансирования – средства коммерческих банков, льготные займы государственных банков. И большая часть свободных зон получила возможность аккумулировать в течение нескольких лет в своем бюджете налоговые платежи предприятий-участников.

В-третьих, китайский опыт говорит о том, что на начальном этапе СЭЗ должны быть немногочисленны, обладать компактной территорией и ярко выраженными отраслевыми приоритетами.

В-четвертых, условия размещения иностранных инвестиций должны дифференцироваться в зависимости от того, насколько интересы инвесторов соответствуют национальным приоритетам.

В СЭЗ осуществляется определенная процедура создания совместных предприятий (СП), переговоры о заключении контракта и получении разрешения на создание СП обычно проходят через следующие этапы: 1) подача заявления о намерении открыть дело с приложением оценки планируемых капиталовложений, размеров необходимого земельного участка, требований к «инфраструктурному обеспечению», описанием предполагаемых каналов сбыта; 2) проведение переговоров, подписание контракта (иностранному предпринимателю может подыскать себе партнера самостоятельно или при посредничестве местных компаний развития или так называемых компаний по трастовым операциям и инвестициям); 3) виза городского народного правительства, составление списка необходимого импорта и получения лицензии таможни; 4) получение иностранным инвестором разрешения на открытие дела в муниципальном бюро торгово-промышленной администрации.

В КНР не разрешается создание смешанных предприятий, нарушающих суверенитет и законы страны, противоречащих требованиям экономического развития Китая, загрязняющих окружающую среду, а также таких, в контрактах которых имеется очевидное неравенство сторон. Ограничены капиталовложения в СП, связанные с обороной, производством на внутренний рынок, специализированными коммуникациями, средствами массовой информации, а также с рядом отраслей (автоперевозками, обработкой фотоматериалов, производством сигарет, продуктов питания, алкогольных напитков, сборкой бытовых электроприборов, часов, автомобилей и т.п.).

Все действующие на территории КНР СП, в том числе в СЭЗ, платят единый торгово-промышленный налог (китайские предприятия платят другие виды налогов с оборотов). Ставки, по которым взимается этот налог, различны в зависимости от вида продукта или услуг, например: на табачные изделия от 40 до 60 %; алкоголь от 30 до 60 %; стальной прокат – 15 %; электроэнергию – 5 %; машины и оборудования – 5 %; большинство видов промышленной продукции – до 20 %; для предприятий розничной торговли – 3 %; для предприятий транспорта и связи – 2,5 %; для предприятий сферы услуг – от 3 до 7 %. Единый торгово-промышленный налог не взимается с производственного оборудования, ввозимого иностранным участником в счет своей доли инвестиции; сырья, полуфабрикатов, деталей, запчастей, компонентов и упаковочных материалов, импортируемых для производства продукции на экспорт, кроме нефти, нефтепродуктов и другой продукции, на которую установлены особые правила.

Опыт регионов России в плане функционирования СЭЗ позволяет сделать ряд выводов. Во-первых, в России успех в функционировании ОЭЗ добились те регионы, которые при их формировании стремились учесть наличие условий, благоприятных для данного вида особой зоны (выгодное географическое положение). Во-вторых, в регионах необходима степень развития инфраструктуры, которая должна соответствовать требованиям инвесторов. В-третьих, стабильная всесторонне проработанная

законодательная база. В-четвертых, наличие (создание) эффективной структуры административного управления зоной.

Создание СЭЗ в значительной степени определяется географическим расположением территории, на которой предполагается ее развивать. Восток России и Северо-восток Китая занимают выгодное для развития подобных отношений географическое положение. На протяжении тысячи километров проходит государственная граница России с Китаем. Оба района играют важную роль для развития своих государств. Россия является 8-ым торговым партнером для Китая; Китай занимает 4-ое место по объему товарооборота для России, а для Дальнего Востока – 1 место.

По данным Главного таможенного управления КНР, в 2003 г. объем приграничной торговли между Китаем и Россией достиг 3,52 млрд долл. и составлял 22,3 % от общего объема товарооборота (15,76 млрд долл.) и 45,2 % от общего приграничного товарооборота (7,78 млрд долл) Китая. Выдвинутая китайским правительством стратегия возрождения старых промышленных баз в Северо-Восточном Китае создает новые шансы для дальнейшего расширения совместного сотрудничества.

В 2005 г. было подписано Дополнительное соглашение о китайско-российской государственной границе на ее Восточной части между КНО и РФ. Существующий исторический вопрос государственной границы в конце концов был решен. Это является редким в международной практике случаем мирного и положительного решения подобных вопросов, безусловно активизирующим экономическое сотрудничество между двумя странами.

Россия, особенно Восточная, имеет большой опыт в освоении нефтегазовых ресурсов, в разведке и транспортировке полезных ископаемых, а также богата высококвалифицированными кадрами.

Кроме того по экономическому содержанию возможен компенсационный характер взаимоотношений в данных приграничных районах, особенно в следующих областях: энергетике, научных технологиях, лесной отрасли, в наличии рабочей силы, легкой промышленной продукции.

Но в настоящее время, ни по объему товарооборота, ни по ассортиментам и разнообразиям не отвечает потенциальным возможностям обеих сторон. Основа китайского экспорта – текстиль, продукты питания, овощи и фрукты, товары народного потребления, бытовая техника; импорт – химические удобрения, целлюлоза, лесоматериалы, стальной прокат и транспортные машины.

В прежние годы китайские предприятия в Сибири и на Дальнем Востоке занимались, главным образом, сельским хозяйством, строительным производством и лесозаготовками. Всего зарегистрировано 34 китайских предприятий в генконсульстве в Хабаровске, общие вложения капиталов – 23,8 млн долл. Между странами существует большой пассивный баланс торговли с китайскими сторонами.

Как показывают данные Главного таможенного управления КНР, в 2004 г. общий внешнеторговый оборот между КНР и Россией составил 21, 23 млрд долл. (рост 34,7 %), в том числе экспорт Китая в Россию – 9,1 млрд долл. Импорт Китая из России – 12, 13 млрд долл., а пассив – 3,03 млрд долл. Динамика товарооборота между Китаем и Россией представлена в таблице [3].

В 2008 г. объем российско-китайского товарооборота превысил 56 млрд долл. За 2010 г. объем груза, прошедшего через основной пропускной пункт на российско-китайской границе «Забайкальск – Маньчжурия», превысил показатели 2009 г. на 8,1 % и составил 26,113 млн т. Причем в грузообороте преобладал импорт из России – 20,15 млн т, что на 1,9 % больше показателей прошлого года. В экспорте из КНР также произошел рост, который составил 49,1 %, однако сам объем экспорта не велик – 1,855 млн т.

Таблица 1

## Объем товарооборота между Китаем и Россией в 1992–2007 гг.

Годы	Объем товарооборота (млрд долл.)	Экспорт Китая (млрд долл.)	Импорт Китая (млрд долл.)	Изменение объемов товарооборота между КНО и РФ, %	Изменение объемов общего товарооборота КНР, %
1992	5,86	2,33	3,53	50,1	–
1993	7,68	2,69	4,99	30,9	18,2
1994	5,05	1,52	3,47	–33,8	20,9
1995	5,46	1,67	3,79	7,6	18,7
1996	6,85	1,69	5,15	25,3	3,2
1997	6,2	2,03	4,09	–10,6	12,2
1998	5,42	1,84	3,65	–10,5	–0,34
1999	5,72	1,48	4,22	4,4	11,3
2000	8,00	2,23	5,77	40	31,5
2001	10,67	2,71	7,96	33,3	7,4
2002	11,93	3,52	8,41	11,8	21,8
2003	15,76	6,03	9,73	32,1	36,5
2004	21,23	9,1	12,13	34,7	35,7
2005	29,10	13,21	15,89	37,1	23,2
2006	33,38	15,83	17,55	14,7	23,8
2007	48,17	28,49	19,68	44,3	23,6

Прошедший год стал довольно успешным в плане восстановления объема российско-китайского товарооборота, который ощутимо снизился из-за кризиса в 2009 г. Прогнозируется, что за 2011 г. объем торговли между этими странами составит порядка 55–57 млрд долл.

В этой ситуации на примере КНР и Российской Федерации предлагается система мероприятий по формированию равноправных условий для доступа инвестиций и товаров на рынке сопредельных стран и созданию предпосылок для последующей организации СЭЗ.

В настоящее время для принятия использования таких мероприятий имеются реальные условия: 1) создание СЭЗ между Россией и КНР можно рассматривать как систему согласованных долгосрочных интересов всех стран; 2) китайско-российские отношения стратегического партнерства, направленных в XXI в., являются настоящим основанием расширения и укрепления торгово-экономического сотрудничества между двумя странами; 3) географическое положение и значительная дополняемость в производстве, стали теми естественными преимуществами, на основе которых могут строиться стратегические отношения взаимной выгоды в экономике; 4) быстро увеличивается внешнеторговый оборот между КНР и Россией.

Предлагаемые действия позволяют повысить эффективность последующих процессов создания СЭЗ, поскольку инвестор «придет» на подготовительную инфраструктуру и с гораздо меньшими затратами и в более сжатые сроки сможет начать ведение производственно-хозяйственной и экономической деятельности. При этом на выбор ему будут предоставлены варианты вложения средств в наиболее инвестиционно-привлекательной для него форме.

Инвестиционная концепция в общем случае может опираться на одно из двух стратегических направлений – свободную конкуренцию и свободную зону. В первом случае территория конкурирует с другими за внешние инвестиции на равных правовых условиях, не пытаясь получить для себя особый юридический статус. Соответственно, ставка делается не на преференциальный режим, а на развитую инфраструктуру. Во втором случае, наоборот, полнении такого статуса и соответствующих ему льгот становится краеугольным камнем ее инвестиционной стратегии.

Из типа выбранной стратегии непосредственно вытекает тип инвестиционного законодательства. Если территория не стремится к статусу СЭЗ, то действующее на ней законодательство может характеризоваться в лучшем случае максимальной ин-

вестиционной ориентированностью составляющих его правовых актов. Стремление же к указанному статусу предполагает выработку и введение специального законодательства, определяющего как сам статус, так и условия деятельности резидентов [2, с. 5].

В основе же эффективной модели привлечения инвестиций, по нашему мнению, лежит грамотное изначальное распределение ролей между государством и инвесторами. Инвесторы в основном должны сосредотачивать усилия на наращивании инвестиционного потенциала, а государство – на снижении инвестиционного риска и совершенствовании собственной политики. Для этого инвестиционная деятельность должна быть соответствующим образом простимулирована. Преференциальный режим должен так сориентировать экономические интересы потенциальных инвесторов, чтобы приоритетными для них оказались более высокие частные потенциалы в сравнении с менее высокими. В рыночных условиях последнее происходит только тогда, когда нижестоящий потенциал уже исчерпан, а преференциальный режим, наоборот, отличается максимальной льготностью. При этом вышестоящий потенциал, если не считать еще более высокие, оказывается единственно возможным направлением инвестирования.

Успех государственной политики зависит, в первую очередь, от того, насколько качественно и прогрессивна та концепция, на которой она базируется. Государство должно сформировать для себя четкое представление о том, что такое свободные экономические зоны и каков их реальный потенциал в решении задач социально-экономического развития [1, с. 3]. Приведем некоторые итоги 2010 г. по развитию и функционированию свободных экономических зон в России: 1) благодаря усилиям новой управленческой команды в российские особые экономические зоны пришли новые инвесторы – носители востребованных в России компетенций и технологий; 2) сегодня в России – 24 особые зоны четырех типов (4 технико-внедренческие, 4 промышленно-производственные, 13 туриско-рекреационных и 3 портовых); 3) завершена реформа системы управления, которая действует в полном соответствии с деловой логикой, превратив УК в «одно окно» для инвесторов на всех стадиях их деятельности; 4) ускорены темпы создания инфраструктуры особых экономических зон, синхронизированы графики проектов развития инвесторов и особых экономических зон; 5) эффективная работа управляющей компании наполнила содержанием частно-государственное партнерство (стоимость проекта создания всесезонного курорта «Гора Бычья» в ОЭЗ «Байкальская Гавань» оценивается в 31 млрд руб. или около 1 млрд долл. Это – один из крупнейших на сегодня примеров частно-государственного партнерства в туристических ОЭЗ); 6) российские особые экономические зоны привлекают и используют в своей работе лучшие практики управления проектами развития; 7) разработана и реализуется программа глобального маркетинга российских особых экономических зон; 8) за 2010 г. количество инвесторов особых экономических зон увеличилось на 60 компаний, или на 30 % по сравнению с 2009 г. Всего в российских ОЭЗ 28 иностранных компаний-инвесторов; 9) объем заявленных частных инвестиций вырос на 75 млрд руб. (или на 38 %) в 2010 г.; 10) в 2010 г. количество рабочих мест в российских ОЭЗ по сравнению с 2009 г. выросло на 26 %, или с 3919 до 5234 новых рабочих мест; 11) объем продукции, произведенной в ОЭЗ, в денежном выражении в 2010 г. по сравнению с 2009 г. увеличился на 8 %, или с 9,8 до 10,6 млрд руб. Общий объем продукции в денежном выражении достиг отметки в 31,4 млрд руб.; 12) среди объектов, построенных инвесторами, ключевыми являются предприятие ООО «Бекарт Липецк» (дочернее предприятие международной корпорации “Beckert”) по производству высокотехнологичного металлокорда и совместное предприятие “Preiss-Daimler Group” и ОАО «Татнефть» в промышленной ОЭЗ «Алабуга» по производству высокопрочных композитных материалов из стекловолокна. В инновационной ОЭЗ «Зеленоград» ЗАО «Бинофарм» и МГУ им. М.В. Ломоносова приступили к формированию фармацевтического кластера. В инновационной ОЭЗ «Санкт-Петербург» формируется биофармацевтический кластер с участием “Novartis”; 13) управляющая компания установила партнерские отношения с наиболее авторитетными в мире компаниями в области

транспортного консалтинга – “SH&E” (Великобритания) и “Nomura” (Япония), которые на конкурсной основе выиграли проекты по разработке концепции планирования и развития портовых ОЭЗ «Ульяновск – Восточный» и «Советская Гавань» в Хабаровском крае; 14) наряду с повышением эффективности системы управления, УК разработала стратегию создания в ОЭЗ сервисной и социальной инфраструктуры, которая обеспечит сотрудникам компаний-инвесторов комфортные условия для работы и жизни. В Санкт-Петербурге при поддержке Администрации города стартовал пилотный проект-строительство жилья для сотрудников компаний-инвесторов инновационной ОЭЗ «Санкт-Петербург».

Таким образом, по результатам этого года можно с уверенностью сказать: особые экономические зоны сегодня – это один из наиболее эффективных инструментов привлечения прямых иностранных инвестиций в Россию. ОЭЗ как территории развития оказывают регенерирующее воздействие: восполняют технологические и управленческие пробелы, стимулируют модернизацию различных отраслей национальной экономики.

Несмотря на то, что внимание уделено восточной территории России и северо-восточному району Китая (сопредельным территориям), исследование может быть обобщено на пограничные районы любых стран. Необходимо создание долгосрочного проекта-прогноза по созданию свободных экономических зон между Россией и Китаем. Этот проект может стать мощным инструментом социально-экономического подъема дальневосточных территорий, повышения качества жизни проживающих здесь людей и опорой для ускорения экономического развития всех заинтересованных сторон.

#### Список литературы

1. Алпатов А. ОЭЗ – это лучшие площадки для инвестирования в России. Российские особые экономические зоны / А. Алпатов. – М., 2010. – 3 с.
2. Амутинов А. М. Инвестиционный климат региона: оценка опыта и пути улучшения / А. М. Амутинов. – Махачкала, 1999. – 5 с.
3. *Таможенная статистика КНУ*. – Режим доступа: <http://www.fimpre.gov.cn/chn>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.

### МОДЕЛИРОВАНИЕ СИНЕРГЕНИКИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЕДИНИЦ БИЗНЕСА НЕФТЕГАЗОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПОЗИЦИОННЫХ РАСЧЕТОВ МОДЕЛИ «СЭР» АНХ»

Н.Х. Атаян  
(Россия, г. Волгоград)

*В статье обобщены авторские концептуально-методические положения по реструктуризации калькуляционного листа многокомпонентной продукции нефтегазодобывающего предприятия (НГДП), модельные оценки производственного взаимодействия функций нефтегазовой производственной системы и концептуально-методические условия затрат для инвестиционного обеспечения инновационных технологических процессов в добыче нефти. Разработана авторская модель стратегического ситуационного финансово-экономического анализа диагностирования и проектирования синергического управленческого решения – Модель «СЭР» АНХ».*

**Ключевые слова:** стратегическая единица бизнеса, затраты, калькулирование СЕБ НГДП; нефтегазодобыча, синергеника.

*In this article the author summarizes conceptual methodic regulations on restructuring of cost list of multicomponent production of oil-gas producing plant, model estimations of production interaction of oil-gas producing system functions and conceptual methodic conditions of costs on investment provision of technological processes in oil production. Original model of strategic situational fiscal economical analyze of diagnostics and design of synergic management decision – Model “SER” ANH has been elaborated.*

**Key words:** strategic business unit, costs, calculation of SEB NGTP; oil-gas extraction, synergistics.

Формирование затрат калькуляционного листа нефтегазодобывающего предприятия (НГДП) осуществляется в настоящее время по инструктивной методике МНП СССР (1974 г.), переизданной с несущественной технической редакцией в 1990 г. Пла-