

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН: ЗАРУБЕЖНАЯ И ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРАКТИКА

Ломать А.И.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Дадалко С.В.

Создание эффективной национальной экономики - это главная задача любого государства. Одним из широко известных и эффективных направлений стимулирования экспортного производства, привлечения иностранных капиталов в страну, притока инновационных технологий является создание свободных экономических зон (СЭЗ).

Как показывает международная практика, функционирование СЭЗ на территории страны решает множество задач: увеличение валютных ресурсов экономики региона, привлечение «ноу-хау» технологий, повышение уровня занятости населения, развитие отстающих в экономическом плане районов. Наглядным примером успешного функционирования СЭЗ в мировой практике являются ирландская зона Шеннон, китайская зона Шеньдзень, сингапурская зона Джуронг, южнокорейская зона Масан.

На данный момент на территории Республики Беларусь работают шесть свободных экономических зон: «Брест», «Гомель - Ратон», «Минск», «Витебск», «Могилёв», «Гродноинвест», в которых занято более 143 тысяч человек. Все шесть СЭЗ в нашей стране являются экспортно-производственными и направлены главным образом на привлечение иностранных инвестиций в страну и рост экспортного потенциала резидентов.

СЭЗ имеет свои этапы развития с приоритетами и особенностями. В последнее десятилетие наблюдается смещение от экспортно-производственных СЭЗ в сторону научно-производственных центров для развития высоких технологий. Подобная цель преследуется и у нас в стране, СЭЗ «Могилёв» объявлена технопарком. Но пока отечественные СЭЗ не переходят на более наукоёмкие и высокотехнологичные производства, белорусские свободные экономические зоны отстают от общемировых тенденций.

Для успешной работы СЭЗ необходимо изначально определить цели её создания, структуру управления, виды предоставляемых резиденту преференций, что не характерно для белорусских СЭЗ, так как внимание нужно сфокусировать на специализации зон. Не меньшую роль играет наличие развитой инфраструктуры для привлечения инвесторов. Большинство связывает успех китайских СЭЗ именно со своевременным формированием самой современной сети коммуникаций, дорог, комфортабельных бытовых условий, гостиниц, энергоснабжения. Как правило основные затраты несёт государство. В Беларуси же

СЭЗ не имеют достаточного финансирования, из-за чего наращивают производство достаточно медленно.

Мировой опыт показывает, что в большинстве стран в СЭЗ инвестируют малые и средние фирмы. Это подтверждается и статистикой в Беларуси: за 2009 год размер инвестиций на одного резидента составлял 2 млрд. руб. Ожидать прихода крупных инвесторов в отечественные СЭЗ не приходится по разным причинам. Однако крупные компании в свою очередь заинтересованы в общем благоприятном инвестиционном климате, из этого следует, что нормативные документы, регулирующие деятельность СЭЗ должны в первую очередь быть оптимизированы под мелких и средних инвесторов.

По результатам исследования журнала «Экономист» (РФ) приоритетные позиции в большинстве СЭЗ занимает электроника, швейные и текстильные отрасли. В нашей стране же преобладает развитие в СЭЗ пищевой и мебельной промышленности, на них приходится соответственно 20,4% и 20,5% производимой продукции, которая не занимает значимых позиций на мировом рынке.[1] Это обусловлено тем, что СЭЗ Беларуси снабжают продукцией преимущественно страны СНГ. Исходя из исследований, реорганизация отраслевой структуры в Беларуси имеет мало шансов на успех в виду высокой конкурентоспособности азиатского бизнеса. Наиболее целесообразным в среднесрочной перспективе будет создание подходящих условий для развития наукоёмких отраслей и развитие сферы ИТ-услуг, для которых у нас в стране есть квалифицированные кадры и производственный потенциал. Наряду с европейскими странами целесообразно при создании СЭЗ в Беларуси учитывать экологический фактор влияния СЭЗ.

Результаты деятельности белорусских СЭЗ положительны и в сравнении с другими постсоветскими странами выглядят привлекательно. Между странами-участницами ТС подписано «Соглашение по вопросам свободных (специальных, особых) экономических зон на территории таможенного союза» и белорусские СЭЗ должны искать дополнительные конкурентные преимущества, что невозможно без изучения на мирового опыта.

Литература:

1 Министерство Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Минск, 2012- Режим Доступа - <http://economy.gov.by/ru/investors/lgoty-preferencii/cez>

2 Стреш В. Белорусские СЭЗ в контексте мирового опыта// Наука и инновации. – 2011. - №6.- С.54-58ББК 65

3 И.М. Бетуган Свободные экономические зоны – международный опыт [Электронный ресурс]- Москва, 2007- Режим доступа : <http://www.jourclub.ru/17/33/>

4 Я.С.Друзик Свободные экономические зоны в системе мирового хозяйства: Учебное пособие – Мн. : «ФУАинформ», 2000, 368 с.

ХОЛДИНГИ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Лукашевич Е.А.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Дадалко С.В.

В современном мире происходят очень быстрые изменения на рынке, поэтому перед предприятиями возникает проблема выживания и сохранения позиций при динамическом изменении рыночной конъюнктуры. Для укрепления позиций на рынке компании все чаще объединяются в холдинги.

Холдинг (от англ. holding «владение») — совокупность управляющей компании (материнского предприятия) и контролируемых ею дочерних фирм, причем материнское предприятие владеет контрольными пакетами акций и (или) паями дочерних для осуществления по отношению к ним функций контроля и управления, при этом объединяемые в холдинг субъекты имеют хозяйственную и юридическую самостоятельность.

Дочерней является такая фирма, деятельность которой определяется главным управляющим материнским предприятием из-за основной доли в уставном капитале, или на основании заключенного между ними договора, или каким-либо иным образом.

Привлекательность холдинговых организаций в большинстве своем определяется возможностями, которые он предоставляет бизнесменам. Таковыми возможностями являются: снижение предпринимательских рисков; перераспределение средств внутри холдинга; возможность централизованного управления в холдинге.

Коммерческие организации могут объединяться в холдинговые компании следующим образом:

– горизонтальная интеграция (последовательное присоединение или получение контроля над компаниями, объединенными одним видом деятельности для завоевания новых секторов рынка);

– вертикальная интеграция (объединение предприятий единого технологического цикла: от сырья до готовой продукции, с целью снижения общих издержек, достижения ценовой стабильности, повышения стоимости акций компании). [1]