

- б) проведение мероприятий по защите окружающей среды, в том числе по ликвидации последствий аварийных ситуаций природного и техногенного характера СЭЗ.

В рамках законодательства Республики Беларусь свободные экономические зоны обладают определённым таможенным и налоговым режимом функционирования. В СЭЗ действует упрощённый режим осуществления экспортно-импортных операций и особый таможенный режим.

В соответствии с Законом Республики Беларусь о свободных экономических зонах при ввозе на территорию СЭЗ иностранных и отечественных товаров ничего, кроме платы за таможенное оформление, не взимается. При вывозе с территории СЭЗ за пределы Республики Беларусь налоги, таможенные пошлины не взимаются, за исключением сбора за таможенное оформление, если товар происходит с территории Республики Беларусь. Если же товар не происходит с территории Республики Беларусь, то все налоги и таможенные пошлины взимаются в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Льготный порядок налогообложения устанавливается для каждой зоны положением о СЭЗ в зависимости от ее целей и задач. Налоговое регулирование деятельности предприятий, расположенных на территории свободной зоны, должно быть направлено на создание благоприятного инвестиционного климата для иностранного инвестора с тем, чтобы условия приложения капитала были бы не только выгоднее, чем в капиталозэкспортирующей стране, но и по возможности благоприятнее, чем в близлежащих странах и зонах, способных составить конкуренцию в качестве реципиентов иностранных инвестиций.

Порядок налогообложения свободной зоны и уровень ставок налогов и платежей в государственный бюджет может определяться в каждом конкретном случае, исходя из ее специализации, а также из наличия на ее территории производственных мощностей, инфраструктуры и других факторов материально-технического обеспечения. В первую очередь, в рамках СЭЗ должны существовать отраслевые приоритеты для иностранных капиталовложений, осуществляемые через дифференцированные по областям хозяйственной деятельности налоговые ставки.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

А.М. Викторович

Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь

В настоящее время в западной Европе большое развитие получило трансграничное сотрудничество.

Трансграничное сотрудничество представляет собой взаимодействие двух или нескольких приграничных территорий в экономической, экологической, культурной, научно-технической, социальной и других сферах с целью повышения эффективности развития этих территорий, которое регулируется различными соглашениями, принятыми как на международном, так и на региональном уровнях.

В Республике Беларусь такой вид сотрудничества развивается с середины 90-х годов. Развитые трансграничные связи в последствии могут образовывать еврорегион, который можно назвать институционально оформленным трансграничным сотрудничеством.

Актуальной проблемой является оценка процесса трансграничного сотрудничества, позволяющая определить как развито сотрудничество на определенной территории, как оно влияет на развитие региона, область, насколько выполняются цели, поставленные перед еврорегионом.

Оценивая опыт Западной Европы в этом направлении, можно выделить несколько подходов к оценке трансграничного сотрудничества:

Оценка трансграничного сотрудничества по количеству проектов, реализованных на территории трансграничного региона, в частности, еврорегиона. Основной принцип метода – трансграничное сотрудничество должно охватывать все без исключения аспекты сотрудничества. Недостаток метода заключается в том, что наличие проектов по данному аспекту может не означать плодотворное сотрудничество в этой области, поскольку проекты могут находиться на различных стадиях реализации.

Анкетный опрос, упоминающийся в работах Яна Руга (Польша). Этот подход позволяет выявить ситуацию на территории трансграничного региона и в еврорегионе, отношение людей к соседям, осведомленность по вопросам еврорегионального сотрудничества.

Оценка трансграничного сотрудничества через структуру экспортно-импортных поставок (Ростислав Дацкив, Украина). Этот подход основан на том, что эффективность трансграничных внешнеторговых связей в значительной мере определяется структурой экспортно-импортных поставок, которая опосредствованно свидетельствует об эффективности экономики всего региона, его специализации, уровне технического развития производства и экспортных возможностях. Для этого необходимо располагать данными о сальдо внешнеторгового оборота, структуре экспортно-импортных операций, относительных и абсолютных показателей эффективности экспортных операций. Недостаток подхода – затрагивается лишь торговое сотрудничество.

Подход, основанный на определении уровня развития региона. Определяются 14 показателей, характеризующих развитие региона (подход Хеллвига, Польша) – уровень безработицы, бюджет региона и др. за базовый и отчетный год. Изменение этих показателей можно рассматривать как интенсивность трансграничного сотрудничества. Основной недостаток – изменение может быть обусловлено другими факторами.

Учет основных направлений трансграничного сотрудничества в подходах к его оценке представлен в таблице 1.

Таблица 1-

Основные направления трансграничного сотрудничества и их учет в существующих методах оценки

Основные направления	1 подход	2 подход	3 подход	4 подход
Окружающая среда	+	+		+
Сельское хозяйство	+	+		+
Транспорт	+	+		+
Безопасность	+	+		
Коммуникации	+	+		+
Занятость	+	+		+

Окончание табл. 1

Основные направления	1 подход	2 подход	3 подход	4 подход
Предпринимательство и промышленность	+	+	+	+
Технологии	+	+		
Туризм	+	+		
Приграничное население	+	+		+
Образование и обучение	+	+		
Культура	+	+		

ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ МЕТОД ОРГАНИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Н.В. Данькова

ГНУ «НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь», г. Минск

Проектное финансирование (ПФ) является одной из новых и уже широко распространенных как в промышленно развитых, так и развивающихся странах форм организации инвестиций в проекты реального сектора экономики.

Анализ зарубежной теории и практики показывает, что термин ПФ используется по крайней мере в двух смыслах:

ПФ как целевое кредитование заемщика для реализации инвестиционного проекта без регресса (оборота) или с ограниченным регрессом кредитора на заемщика, т. е. обеспечением платежных обязательств заемщика исключительно или в основном являются денежные доходы, генерируемые объектом инвестиционной деятельности, а также активы, относящиеся к инвестиционному проекту.

ПФ как способ мобилизации различных источников финансирования и комплексного использования разных методов финансирования конкретных инвестиционных проектов и оптимального распределения связанных с реализацией проектов финансовых рисков. На западе появился даже специальный термин «финансовое конструирование», означающий деятельность по построению оптимальных схем финансирования различных проектов.

Сегодня преобладает понимание во втором смысле.

В отличие от обычного кредита, при котором заемщик или организатор проекта берет на себя все риски, при ПФ риски распределяются между заемщиком, банком-кредитором и третьей стороной (спонсором проекта). Особенностью ПФ является то, что сам проект, все основные и оборотные активы данного проекта, все связанные с ним денежные потоки выносятся за баланс. Иными словами, стоимость проекта обособлена от баланса предприятия-учредителя проекта, и гарантией кредита выступает только экономический эффект от реализации проекта. Внебалансовая задолженность не так страшна для компании, т. к. обычно не учитывается банками и рейтинговыми агентствами при оценке ее платежеспособности.

Концепция проектного финансирования не привязана к какому-то определенному сектору, однако, на практике ПФ связано в основном со следующими отраслями: