

выгоднее работать на трейдеров, нежели выводить производство из кризиса — к такому выводу приходили даже не аналитики и чиновники, а общественность, которая была знакома с особенностями работы отрасли.

Украинский металл представлял собой полуфабрикат, который мог быть использован для изготовления качественного металла металлургами иностранных государств.

Кстати, прямыми конкурентами металлургов на западных и восточных зарубежных рынках стали украинские фирмы — сборщики металлолома (объемы их поставок выросли более чем на одну пятую объемов готовой металлургической продукции). Поэтому металлурги попытались поставить заслон в виде административных мер для вывоза металлолома, используя свои возможности давления на законодателей и правительство. Кроме того, металлургическая отрасль постоянно увеличивала потребление электроэнергии и газа, причем не только в абсолютных, но и в относительных показателях. То есть затраты ресурсов на производство тонны металла у многих заводов растут.

Однако обсуждаемые негативные тенденции сразу исчезают, если директор и его окружение рассчитывает приобрести завод или если инвестор, купивший завод, заставляет его менеджмент работать корректно. Так, например, Донецкий металлургический завод договорился с "MetalsRussia" о создании совместного предприятия. Инвестор "MetalsRussia" вложил \$55 млн. в закупку оборудования у компании "Danieli" и реконструкцию электроплавильного комплекса. Уровень затрат на одну тонну значительно снизился благодаря оборудованию, которое являлось наиболее современным в Европе. На этом оборудовании предусматривается производство продукции для двух компаний, принадлежащих "MetalsRussia" в Великобритании и США.

Отметим в качестве иллюстрации, что открытое акционерное общество "Донецкий металлургический завод" провело первую реструктуризацию в 1997 году. На этом этапе

были выделены 14 самостоятельных предприятий, из которых одно строительное (ДМЗ-строй), 6 на базе цехов основного производства (ЗАО "Металзюкрейнгит", ТОВ "Калтон", "Труба-сталь", "Феррит", "Сталь" и "РМУ-ДМЗ"), а остальные — бывшие объекты социально-коммунальной сферы.

Особых изменений в менеджменте, снижения издержек и себестоимости практически не было предусмотрено. В новом варианте реструктуризации были удачно выделены предприятия на базе цеха тонкостенных труб и материалов и кислородного цеха, которые, как и предприятие "Калтон" (отделение по производству экзотермических и шлаковых смесей), оказались для основного предприятия не только не обузой, но даже товарным кредитором. При этом полный контроль принадлежал основному предприятию.

Таким образом, предприватизационную санацию предприятий следует рассматривать как существенный фактор повышения привлекательности объектов инвестирования.

Литература: 1. Паршев А.П. Почему Россия не Америка. — М.: Крымский мост. — 1999. — 412 с. 2. Управление не заменит приватизацию. //Украинская инвестиционная газета. — 2 февр. 1999 г. — №4 (174). — С. 11 3. Ведмидь Я. Выход есть. //Украинская инвестиционная газета. — 22 июня 1999 г. — №24 (194). — С. 1.

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В РАМКАХ СПЕЦИАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН И СПЕЦИАЛЬНЫХ РЕЖИМОВ

УДК 658.1

Карабедянц Л.В.,
Еськов А.Л.

В сегодняшних условиях жесткой конкуренции на мировых рынках выживают только сильнейшие — предприятия, способные создать и реализовать конкурентоспособную продукцию.

Качество и конкурентоспособность производимой в настоящее время продукции (услуг) являются главными критериями организации и совершенствования производства, эффективности систем управления каждого товаропроизводителя и в целом определяют успех деятельности и конкурентоспособность предприятия, города, региона и страны. *Особо актуальной проблема конкурентоспособности является для предприятий машиностроительного комплекса Украины.*

Мировые тенденции развития научно-технической революции и, соответственно, сокращения жизненного цикла машин, оборудования, приборов, высокотехнологичных потребительских товаров свидетельствуют, что решающим преимуществом в области международной торговли становится способность обеспечить и удержать "технологический отрыв" от конкурентов, то есть постоянно создавать и осваивать все новые и новые технологии и продукты на базе масштабного потока инноваций.

Среди форм международного экономического сотрудничества, которые ныне широко используются для развития отдельных регионов стран, видное место занимают свободные экономические зоны (СЭЗ). В мировой практике они создаются с какими-то определенными целями, к которым, как правило, относятся: активизация внешнеторговой деятельности, увеличение объемов экспорта, создание дополнительных рабочих мест, стимулирование промышленного производства, привлечение в страну иностранных инвестиций, подъем депрессивных территорий, выравнивание межрегиональных различий. Способы достижения этих целей чаще всего одинаковы — это налоговые и таможенные льготы, различные преференции.

В соответствии с Киотской конвенцией 1973 года под свободной зоной понимается часть территории страны, на которой товары рассматриваются как объекты, находящиеся за пределами национальной таможенной территории (принцип "таможенной экстерриториальности") и поэтому не подвергаются обычному таможенному контролю и налогообложению.

Наибольшее число СЭЗ в виде зон свободной торговли расположено в настоящее время в развитых странах. В одних только Соединенных Штатах Америки льготными условиями зон свободной торговли пользуются более 3 тыс. компаний.

Инновационные процессы в Украине не достигли высоких темпов в связи с отсутствием достаточных собственных денежных средств и незначительной государственной поддержкой отечественного производителя. Одной из важнейших причин торможения инвестиционной и инновационной деятельности является приоритет фискальной политики в налогообложении предприятий Украины. Поэтому в целях активизации инвестиций целесообразно было бы уменьшить налоговый пресс в части уплаты налога на прибыль в той ее доле, которая направляется на техническое развитие, модернизацию производства, создание новой, отвечающей мировым стандартам по уровню конкурентоспособности продукции.

Анализ изменений в налоговом законодательстве соседнего государства — России — свидетельствует о том, что государство в последние годы все в большей степени ориентируется на мотивацию инвестиционной деятельности производителей, постепенно расширяя состав налоговых льгот.

На увеличение финансового потенциала предприятий направлено снижение ставки налога на прибыль до 30%, предусмотренное Федеральным законом от 31 марта 1999 г. №62-ФЗ "О внесении изменений в закон РФ "О налоге на прибыль предприятий и организаций". В сочетании с действующей льготой на прибыль, предоставляемой производителям для компенсации расходов на финансирование капиталовложений производственного назначения, это налоговое нововведение способно стать реальным стимулом инвестирования. Получение льготы на прибыль увязывается с полным использованием хозяйствующими субъектами сумм начисленного износа на последнюю отчетную дату, что повышает их заинтересо-

ванность в целевом расходовании амортизационных средств. При этом сумма, на которую уменьшаются налоговые платежи, не может превышать 50% начисленного налога на прибыль. Таким образом, в России государство и предприятие по существу на паритетных началах финансируют техническое перевооружение производства. Кроме того, инвестиционную направленность имеет предусмотренное тем же законом освобождение от налогообложения прибыли, полученной от вновь созданного производства, стоимость которого превышает 20 млн. руб., на период его окупаемости, но не свыше трех лет. В налогооблагаемую базу не включаются и безвозмездно предоставленные иностранными инвесторами денежные средства при условии их использования в течение одного года с момента получения.

Налоговым кодексом РФ предусмотрено выделение предприятиям инвестиционного налогового кредита на сумму до 30% стоимости оборудования, приобретаемого в рамках проекта, на срок от одного года до пяти лет. Кредит предоставляется за счет авансовых платежей по налогу на прибыль, а также по региональным и местным налогам с 50%-ным ограничением на сумму налогов. Таким образом, в России идет формирование системы инвестиционных налоговых льгот, которая в целом соответствует общемировой практике [2].

Оживление экономической ситуации в Украине, наблюдающееся в последнее время, в определенной степени обусловлено активизацией инвестиционного фактора благодаря созданию приоритетных экспортноориентированных производств в СЭЗ и на территориях приоритетного развития (ТПР).

При создании СЭЗ и ТПР государственную стратегию и тактику определяют два основополагающих документа: постановления КМУ "О концепции создания специальных (свободных) экономических зон в Украине" от 14 марта 1994 года и "О мерах по созданию и функционированию специальных (свободных) экономи-

ческих зон и территорий со специальным режимом инвестиционной деятельности" от 24 сентября 1999 года.

В СЭЗ и ТПР формируется особый режим предпринимательской деятельности, включающий налоговые, таможенные, валютно-финансовые, организационные льготы. Причем структура и льготы специального режима СЭЗ и ТПР устанавливаются отдельно для каждой территории или зоны, даже при условии, что они имеют и много общего [2].

Инновационная деятельность в Донбассе оживилась благодаря принятию закона "О специальных экономических зонах и специальном режиме инвестиционной деятельности". Этот закон предусматривает привлечение инвестиций, в том числе иностранных. Прилив иностранного капитала способствует развитию экономики путем увеличения производства и экспорта, передачи передовых технологий, повышения производительности труда, развития регионов, отдаленных от центра страны, создает стабильный источник дополнительного дохода государственного бюджета.

Активное участие в этом процессе принимает и АО "НКМЗ", которым разработано и защищено в 2000 – 2001 годах 4 крупных инвестиционных проекта на общую сумму направляемых инвестиций в виде собственных средств 29,1 млн. долл. США. Из них уже освоено 18,2 млн. долл. [1].

1-й проект. "Создание оборудования и высокоэффективных технологий для производства конкурентоспособных прокатных валков". Сумма инвестиций — 3,8 млн. долл. США, которые уже освоены в этом же объеме. Плановый срок окупаемости — 2,15 года, фактический — 1,25 года. Произведено и реализовано продукции 23 193 т, что позволило сохранить 870 рабочих мест.

2-й проект. "Создание высокооснащенного механообрабатывающего комплекса и внедрение прогрессивных технологий для производства современной конкурентоспособной техники". Плановая сумма инвестиций — 17,5 млн. долл. США,

фактически освоено на 1.04.2002 г. — 8,9 млн. долл. США. В рамках этого проекта произведено и реализовано продукции 10 029 т, что позволяет сохранить 4 210 рабочих мест. Плановый срок окупаемости — 2,15 года.

3-й проект. "Создание и реконструкция сталеплавильного, нагревательного, термического и сварочного оборудования". Сумма инвестиций — 3,4 млн. долл. США, фактически освоено на 1.04.2002 г. — 3,1 млн. долл. США. Произведено и реализовано продукции 12 459 т, что позволяет сохранить 3 050 рабочих мест. Плановый дисконтированный срок окупаемости — 1,1 года.

4-й инвестиционный проект. "Создание производства композитных опорных и крупных рабочих валков прокатных станов". Сумма инвестиций увеличена с 4,3 до 7 млн. долл. США в связи с планируемым приобретением в Германии прецизионного вальцешлифовального станка фирмы "Геркулес". Фактически освоено 2,4 млн. долл. США.

Для организации индивидуального учета и построения раздельного баланса по каждому из инвестиционных проектов в объединении создано Положение "Об управлении инвестиционными проектами", учитывающее порядок маркетинговых проработок, открытие запросных листов, учет поступающих материалов и оборудования по импорту, выставление счетов, учетов доходов и расходов.

Успехи любой страны в привлечении из-за рубежа прямых предпринимательских капиталовложений зависят от широкого комплекса факторов: состояния экономики, социально-политической стабильности, идеологии, культуры и т. д., которые оцениваются иностранными инвесторами при принятии ими решения о масштабах и направлениях инвестирования и позволяют сделать вывод об уровне инвестиционного рынка в стране — импортере капитала. Совокупность этих материально-вещественных и институциональных условий, способствующих снижению производственных издер-

жек для инвестора до уровня ниже среднемирового, называется *инвестиционным климатом*.

Мировой опыт показывает, что формирование благоприятного инвестиционного климата является одной из важнейших задач инвестиционной политики государства. Это имеет особое значение потому, что инвестирование во многом связано с психологическими установками решения инвестора, что всегда является результатом его индивидуальной оценки соотношения сегодняшнего риска и в будущем — отдачи от инвестиций.

Сегодня наше государство должно сделать окончательный выбор в модели развития общества для обеспечения стабильного экономического роста и благосостояния народа. И ключом к решению этих задач должно стать использование творческого потенциала нации через творческую инициативу и возрождение регионов на базе использования регионального научно-производственного, интеллектуального потенциала.

Литература: 1. Г. Скударь, В. Панков. Пути выхода предприятий машиностроительного комплекса на внешний рынок за счет повышения инновационной активности и расширения диапазона инвестиционной деятельности. //Экономист. — 2001. — №12. — С. 40 — 50. 2. А. Водянов, О. Гаврилова. Налоговые инструменты восстановления инвестиций в реальном секторе российской экономики //Проблемы теории и практики управления. — 1999. — №6. — С. 54 — 58. 3. В.П. Савчук, С.И. Прилипко, Е.Г. Величко. Анализ и разработка инвестиционных проектов. — К.: Абсолют-В, Эльга. — 1999. — 300 с.

ПОВЫШЕНИЕ СТИМУЛИРУЮЩЕЙ РОЛИ НАЛОГОВ В АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

УДК 336.2:330.322

Букулова Д.У.

Одним из основополагающих условий, необходимых для создания благоприятного инвестиционного климата, который обеспечивал бы ускорение инвестиционно-инновационных про-