

здійснити продаж земельної ділянки, яка використовується не за цільовим призначенням. Положення статті 143 Земельного кодексу щодо припинення прав на земельну ділянку за використанням землі з порушенням законодавства формально не можуть бути поширені на право власності, в силу вичерпного переліку підстав його припинення. Вбачається доцільним чітко розвести в Земельному кодексі підстави припинення права власності і підстави припинення інших прав на землю, і враховуючи вимоги статті 51 Закону “Про власність”, доповнити перелік підстав припинення права власності, передбаченого в статті 140 Земельного кодексу, продажем земельної ділянки при її нецільовому використанні.

Література

1. Безбах В. В. Право собственности на землю в странах Латинской Америки (Проблемы регламентации и преобразований). — М.: Издательство УДН, 1989.
2. Вісник господарського судочинства. — 2001. — № 2.
3. Коцюба О. П. Особисте землекористування громадян. — К.: Урожай, 1984.
4. Науково-практичний коментар Кримінального кодексу України від 5 квітня 2001 року / За ред. М. І. Мельника, М. І. Хавронюка. — К.: Каннон, А. С. К., 2002.

АНАЛИЗ ОБОСНОВАННОСТИ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОНАХ ИОРДАНИИ

Необходимость использования специального механизма налогообложения на территории свободной экономической зоны является одним из важнейших факторов формирования благоприятного инвестиционного климата. Это подчеркивается практически всеми исследователями экономического механизма СЭЗ. Споры идут лишь по приоритетам.

Так, например, Данько Т. П. и Окрут З. М. [1] отводят налоговым льготам первостепенное значение при формировании эффективно функционирующих СЭЗ, а Сиваченко И. Ю. и Кухарская Н. А. [2] считают их подчиненными удачно выбранному месторасположению свободных зон. В то же время большинство исследователей обходят вопросы обоснованности установления тех или иных налоговых стимулов, а также их влияние на конечные результаты деятельности СЭЗ.

По нашему мнению, такая ситуация не способствует повышению уровня обоснованности управленческих решений при создании и государственном регулировании данными экономическими образованиями. Это следует из того, что различные льготы и стимулы должны рассматриваться как составные части единого экономического механизма.

По утверждению А. Кульмана: “Мы говорим об экономическом механизме в том случае, если некое исходное экономическое явление влечет за собой ряд других, причем для их возникновения не требуется дополнительных импульсов. Они следуют одно за другим в определенной последовательности и ведут к неким очевидным результатам” [3, с. 73]. Следовательно, для лучшей обоснованности предлагаемого механизма стимулирования инвестиций необходимо с большим вниманием анализировать его возможные последствия, а также направленность возникающих импульсов для образо-

* Аспирант кафедры экономики и управления экономико-правового факультета ОНУ им. И. И. Мечникова.

вания вторичных эффектов в экономике. В противном случае, мы рискуем получить, несмотря на самые лучшие намерения, совершенно противоположный результат.

Рассмотрим данную проблему на примере стимулирования инвесторов в свободных экономических зонах Иордании.

В соответствии с Законом Иордании о СЭЗ, Учреждение Иорданских Свободных Экономических Зон (далее УИСЭЗ) освобождает расположенные в зонах предприятия от разнообразных налогов и пошлин, действующих на территории Иордании. При этом им предоставляются следующие льготы [4, с. 7]:

1. Освобождение доходов объекта от налога на прибыль и налога на коммунальные услуги, начиная с определенного года начала производства или инвестиционной деятельности, исключая доход объектов коммерческого хранения товаров, поставляемых на внутренний рынок.

2. Освобождение зарплат и надбавок иностранных рабочих от подоходного налога и налога на коммунальные услуги.

3. Освобождение импортных и экспортных товаров в СЭЗ (кроме тех, которые реализуются на внутреннем рынке) от экспортных и таможенных пошлин, а также от всех остальных налогов, исключая арендную плату.

4. Освобождение недвижимости инвесторов на территории СЭЗ от лицензионных пошлин, а также от налога на недвижимость и землю.

5. Полная отмена ограничений на перемещение инвестиционного капитала и полученной на территории СЭЗ прибыли за пределы страны.

6. Освобождение продукции промышленных объектов СЭЗ, поставляемой на внутренний рынок страны, от таможенных пошлин в пределах стоимости национальных материалов, издержек и расходов производства.

7. 10%-ное снижение арендной платы на землю и недвижимость для промышленных объектов.

Большинство указанных льгот не вызывают особых возражений и, действительно, являются серьезными стимулами для иностранных инвесторов. Однако, по некоторым из них, наш анализ показал отрицательные последствия для реализации основной экономической функции СЭЗ — формировать эффект мультипликатора в национальной экономике за счет отказа государства на части своей территории от фискальных требований к субъектам предприниматель-

ства. Речь идет, прежде всего, о льготном налогообложении товаров, для изготовления которых применяются местные ресурсы, и льготах для иностранных рабочих.

Первая из указанных льгот противоречит задачам экспортной ориентации СЭЗ, которая в условиях отрицательного сальдо внешнеторгового баланса Иордании считается основной задачей создания свободных зон. Данное обстоятельство обусловлено следующими причинами:

– наличием положения, согласно которому товары, произведенные на территории СЭЗ, приравниваются к таким, которые изготовлены в пределах таможенных границ Иордании;

– наличием льготного налогообложения товаров, пересекающих границу зоны для реализации на внутреннем рынке, на величину стоимости использованных ресурсов местного происхождения.

В результате складывается ситуация, благодаря которой предпринимателям более выгодно работать на внутренний рынок Иордании, а не на экспорт. К тому же это создает благоприятную почву для простого перетока инвестиций из национальной экономики в экономику СЭЗ, что, естественно, не приводит к увеличению их объема. И, наконец, данное обстоятельство приводит к ослаблению конкурентных позиций национальных производителей, что негативно сказывается на динамике макроэкономических показателей.

Поясним вышеизложенное на конкретном примере. Предприятие по производству натуральной кожи работает за пределами границы зоны на местном сырье крупного рогатого скота, которого в избытке в Иордании, в условиях жесткой конкуренции. Эта высокая конкуренция заставляет его искать пути выхода на внешний рынок, куда предприятие экспортирует примерно 25% своей продукции. В таблице 1 приведена стоимостная структура объема продаж предприятия, в том числе по технологическим переделам.

В качестве пояснения сути технологических переделов поясним значение выделенных технологических переделов. Полуфабрикат “Вет-Вайт” — это низшая степень обработки кожи, которая готова к дублению. Полуфабрикат “Вет-Блу” — это продубленная кожа, а “Краст” — выкрашенная в барабанах и высушенная кожа, готовая для проведения завершающих технологических операций по ее отделке.

Как видно из данных таблицы, экспортная продукция значительно более рентабельна, чем та, которая реализуется на внутреннем ры-

нке. Уровень рентабельности первой составляет 16,4%, а второй — 9,6%. Этому во многом способствуют льготы по налогообложению экспортной продукции. Из таблицы видно, что налоги и сборы при экспорте занимают всего 15,6% в общем объеме продаж против 22,7% для продукции, которая реализуется на внутреннем рынке.

Таблица 1

Стоимостная структура годового объема продаж предприятия по производству натуральной кожи, тыс. динаров

Наименование показателей	Продукция для внутреннего рынка	Продукция для экспорта	Итого
1. Кожевенное сырье	476	91	567
2. Химические материалы	34	10	44
3. Прочие затраты	37	8	45
4. Итого полуфабрикат «Вет-Вайт»	547	109	656
5. Химические материалы	47	12	59
6. Прочие затраты	28	5	33
7. Итого полуфабрикат «Вет-Блу»	622	126	748
8. Химические материалы	26	6	32
9. Прочие затраты	39	8	47
10. Итого полуфабрикат «Краст»	687	140	827
11. Налоги и сборы	222	31	253
в т.ч. на импортные химматериалы	14	3	17
12. Итого издержки	909	171	1080
13. Прибыль	87	28	115
14. Объем продаж	996	199	1195

С созданием СЭЗ владельцы предприятия решили организовать там свое производство. Причем это решение не предполагало внесение дополнительных инвестиций. Его суть заключалось в перенесении в зону всего одного заключительного технологического передела — производства «Краста» из полуфабриката «Вет-Блу», который бы изготавливался за пределами границ СЭЗ. Т. е. был произведен простой перенос старого оборудования на производственную площадку в пределах зоны.

В результате данной операции структура объема продаж приобрела следующий вид (табл. 2).

Как видно из данных таблицы, в результате указанных преобразований существенно изменяются конечные показатели деятельности фирмы, причем в сторону увеличения выгоды производства

продукции, которая реализуется на внутреннем рынке. Так ее рентабельность достигла 25,8%, против 9,6% в обычных условиях хозяйствования. При этом рентабельность производства продукции на экспорт изменилась не так значительно — 18,5% против 16,4%.

Но это означает, что теперь предприятию становится невыгодным работать на внешнем рынке. Исключением может быть только случай, когда национальный рынок оказывается слишком узким по сравнению с производственными мощностями. Однако, во-первых, это не соответствует действительности, а во-вторых, проблема легко решается за счет снижения цены и захвата доли рынка у других отечественных производителей.

Таблица 2

Стоимостная структура годового объема продаж предприятия по производству натуральной кожи, тыс. динаров

Наименование показателей	Продукция для внутреннего рынка	Продукция для экспорта	Итого
1. Полуфабрикат «Вет-Блу»	622	126	748
2. Химические материалы	26	6	32
3. Прочие затраты	39	8	47
4. Итого полуфабрикат «Краст»	687	140	827
5. Налоги и сборы	105	28	133
в т.ч. на импортные химматериалы	8	2	10
6. Итого издержки	792	168	960
7. Прибыль	204	30	234
8. Объем продаж	996	198	1194

Анализ данных таблиц 1 и 2 свидетельствует, что данная ситуация складывается за счет снижения суммы налоговых поступлений в результате действия в пределах зоны налоговых льгот по налогу на добавленную стоимость (НДС), а также дополнительных снижений уровня налогов на ту часть объема продаж, которая включает в себя потребленные ресурсы местного происхождения. В данном качестве выступает полуфабрикат «Вет-Блу», который поставляется на переработку из-за пределов таможенной границы зоны.

В данной ситуации нельзя обвинять предпринимателей — они действуют рационально в пределах тех возможностей, которые им предоставляет предпринимательская среда, важным элементом которой является система государственного регулирования. А в дан-

ном случае она построена настолько нерационально, что вместо желаемого результата (обеспечить максимальное задействование в производстве местного сырья) получаем исключительно негативные последствия. Ограничим их перечисление следующими пунктами: сокращение производства продукции на экспорт и, как следствие, уменьшение валютной выручки из-за относительного снижения его рентабельности по сравнению с поставками на внутренний рынок Иордании; снижение налоговых поступлений без компенсации в виде прироста инвестиций или объема продаж; снижение уровня занятости за счет уменьшения объемов производства фирм-конкурентов, в результате получения некоторыми субъектами значительных преимуществ в виде меньшего объема издержек; снижение потенциального притока иностранных инвестиций в результате использования площадей зоны под производства, работающие на внутренний рынок.

Для устранения данного недостатка в системе государственного регулирования СЭЗ нами предложена несколько иная схема реализации данной льготы. Мы считаем, что стимулы к использованию местного сырья никоим образом нельзя устранять, однако необходимо переориентировать их действие с внутреннего рынка на экспорт. Т. е. предприниматель, который использует в своей деятельности местные ресурсы, получает налоговые льготы в зависимости от объема их потребления, однако лишь в том случае, если он эту продукцию экспортирует.

В этом случае привилегированное положение экспорта сохраняется, что устраняет отмеченные негативные моменты (табл. 3).

Как видно из данных таблицы, рентабельность экспортной продукции не только не сокращается, но и значительно превышает уровень, характерный для предприятий, работающих за пределами границ зоны. Таким образом, применение предлагаемой нами методики не только устраняет отмеченные недостатки, но и послужит надежным стимулом для экспортеров.

Еще одним элементом в системе стимулирования инвесторов в СЭЗ, который характеризуется противоречивостью результатов, являются льготы для иностранного персонала, который работает на предприятиях СЭЗ. По мнению авторов данного положения, эта льгота позволит привлечь высококвалифицированных специалистов из-за рубежа, которые будут передавать свой опыт иорданским рабочим. Однако при этом не был учтен тот факт, что Иорданию

окружает ряд стран с более низким уровнем жизни и среднего валового дохода на одного жителя. Особо в этом ряду следует выделить Египет, где низкий уровень жизни сочетается с высоким уровнем безработицы.

Таблица 3

Стоимостная структура годового объема продаж предприятия по производству натуральной кожи в условиях изменения порядка применения льготы по использованию местных ресурсов, тыс. динаров

Наименование показателей	Продукция для внутреннего рынка	Продукция для экспорта	Итого
1. Полуфабрикат «Вет-Блу»	622	126	748
2. Химические материалы	26	6	32
3. Прочие затраты	39	8	47
4. Итого полуфабрикат «Краст»	687	140	827
5. Налоги и сборы	201	13	214
в т.ч. на импортные химматериалы	8	2	10
6. Итого издержки	888	153	1041
7. Прибыль	108	46	154
8. Объем продаж	996	199	1195
9. Рентабельность продукции, %	12,2	30,1	14,8

Естественно, что такая ситуация вызывает стремление инвесторов использовать неквалифицированную иностранную рабочую силу, получая при этом двойной эффект: экономия на оплате труда и экономия на коммунальных платежах, которая предусмотрена в расчете на одного иностранного работающего. В результате создаются препятствия для реализации одной из важнейших задач, которая достаточно актуальна для Иордании, — повышение уровня занятости населения.

С целью устранения данного недостатка нами предложено ввести дифференцированное начисление льгот по коммунальным платежам для иностранных работающих на территории зоны в зависимости от направленности деятельности предприятия и уровня квалификации персонала. Для этого предложено выделить три группы предприятий:

1. Товаропроизводители.
2. Оказание услуг в области производственного сервиса и финансовых операций.
3. Прочие виды деятельности.

Категории персонала предлагается распределить на четыре группы:

1. Высший управляющий персонал.
2. Среднее звено управления.
3. Рабочие, занятые обслуживанием технологического оборудования.
4. Прочий персонал.

Предлагаемые дифференцированные ставки льгот для иностранного персонала приведены в табл. 4.

Таблица 4

Дифференцированные ставки льгот по коммунальным платежам для иностранных работающих на предприятиях СЭЗ Иордании, в % от действующих ставок

Наименование категорий персонала	Код видов деятельности		
	1	2	3
Высший управляющий персонал	20	15	10
Среднее звено управления	15	10	5
Рабочие, занятые обслуживанием технологического оборудования.	30	15	5
Прочий персонал	0	0	0

Конкретные размеры льгот установлены с учетом потребности Иордании в рабочей силе и могут быть изменены при изменении ситуации на рынке труда.

Таким образом, предлагаемая система льгот позволяет предотвратить желание инвесторов увеличить свои доходы в ущерб занятости иорданцев и тем самым будет способствовать решению задачи увеличения занятости населения Иордании за счет деятельности свободных экономических зон.

Литература

1. Данько Т. П., Окрут З. М. Свободные экономические зоны в мировом хозяйстве: Учебное пособие / Рос. экон. Академия им. Г. В. Плеханова. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 268 с.
2. Сиваченко І. Ю., Кухарська Н. О., Левицький М. А. Вільні економічні зони. Навчальний посібник. — К.: Дакор; Алерта., 2001. — 480 с.
3. Кульман А. Экономические механизмы: Пер. с фр. / Общ. ред. Н. И. Хрусталева. — М.: АО Изд. группа “Прогресс”, “Универс”, 1993. — 192 с.
4. Madadha Ali. The management of Investment in the Free Zones /The Free Zones Corporation. Amman, 2003. — 44 с.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ОСВІТИ

В загальному вигляді ефективність часто розглядають в якості основної характеристики функціонування системи (галузі, будь-якої її частини), яка виявляє ступінь реалізації мети і досягнення передбачуваних результатів. Ефективність (в перекладі з латинської) — дієвість, тобто досягнення визначного результату. Іноді ефективність освіти в нас зводиться до того, що на кожну одиницю витрат на освіту потрібно було мати суттєве збільшення суспільного продукту [1, с. 140]. Чи можна погодитися з цим?

Зрозуміло, що ніхто не буде суперечити про важливість показника приросту кількості суспільного продукту в розрахунку на одиницю фінансових, трудових і матеріальних ресурсів на розвиток освіти. Але досягнення такого приросту не самомета, а засіб соціально-економічного прогресу, інструмент відтворення і розвитку людини і суспільства. Вищою цінністю виступає людина, і головне завдання освіти полягає в задоволенні його зростаючих соціальних потреб, які виходять за межі фізіологічних і інших матеріальних потреб.

Можна визначити самі прості кількісні показники якості освіти. До них можна віднести кількість тих, хто навчається (школярів, студентів) і кількість спеціалістів з неповною вищою та вищою освітою взагалі і в розрахунку на 10 тис. чол. населення країни. Чим більше людина вчиться, тим вищий у неї загально-кваліфікаційний потенціал і продуктивніша праця. Значно складніше визначитися із якісними показниками ефективності освіти. Розрізняють ефективність освіти двоякого роду: внутрішню і зовнішню. Що ж ми розуміємо під внутрішньою ефективністю і зовнішньою ефективністю освіти?

З цього питання серед економістів немає єдиної думки. С. А. Дятлов, наприклад, розглядає внутрішню ефективність як педагогічну, або ефективність функціонування самої системи освіти. А зовнішню ефективність він повністю зводить до економічної ефективності. Під економічною ефективністю він розуміє “отдачу, получаемую от использования образовательного фонда (человеческого капитала),

* Аспірант Національної академії державного управління при Президентові України.