Правительство Российской Федерации

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение

высшего профессионального образования

«Национальный исследовательский университет   
«Высшая школа экономики»

###### Факультет мировой экономики и мировой политики

###### Кафедра мировой экономики

###### ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

На тему «Экономическая реинтеграция частей разделенной страны: торговые аспекты (на примере КНР и Гонконга)»

Студент группы №461

Карамышева Ж.В.

Руководитель ВКР

к.э.н., доцент кафедры мировой экономики

Мозиас П.М.

Москва, 2013

**План дипломной работы:**

Введение………………………………………………………………….……4

Глава 1. Экономическое взаимодействие разделенных частей одной страны: теоретические и исторические аспекты…………………………….……….7

1.1 Сопоставление «большой» экономики материкового Китая с «малой» открытой экономикой Гонконга…………………………………...…….7

1.2 Экономические связи Гонконга и Китая в период 1949 - 1997 гг..15

1.3 Отношения Гонконга и материкового Китая в свете теории интеграции………………………………………………………………..21

1.3.1 Сравнительный анализ интеграционных процессов в Европе с интеграционными процессами между Гонконгом и материковым Китаем…………………………………………………………………….21

1.3.2 Теоретические концепции интеграции…………………………...23

1.3.2.1 Научная школа федералистов…………………………………...26

1.3.2.2 Научная школа функционалистов………………………………27

1.3.2.3 Научная школа неофункционалистов…………………………..28

1.3.3 Теоретические концепции интеграции в отношении Гонконга и материкового Китая……………………………………………………...29

Глава 2. Влияние Соглашения 2004 г. о тесном экономическом сотрудничестве на интеграцию между Гонконгом и материковым Китаем: торговые аспекты………………………………………………………...........33

2.1 Экономические отношения между Гонконгом и материковым Китаем в рамках модели «одна страна, две системы» в 1997-2003 гг….…......33

2.2 Предпосылки подписания СEPA………………………….…………34

2.2.1 Интересы материкового Китая в отношении СEPA……………..36

2.2.2 Интересы Гонконга в отношении СEPA………………………….38

2.3 Основное содержание CEPA……………………………….………...39

2.4 Практические аспекты торговли товарами и услугами в рамках CEPA………………………………………………………………….…...40

2.4.1 Общие принципы CEPA…………………………………………...40

2.4.2 Торговля товарами…………………………………………………41

2.4.3 Торговля услугами…………………………………………………42

2.4.4 Содействие торговле и инвестициям……………………………..45

2.5 Анализ выгод Гонконга и материкового Китая от реализации CEPA……………………………………………………………………...46

2.6 Влияние CEPA на экономику Гонконга……………………………47

2.6.1 CEPA способствует развитию экономики Гонконга……………48

2.6.2 CEPA способствует оптимизации экономической структуры Гонконга…………………………………………………………………..49

2.7 Влияние СЕРА на экономическую реинтеграцию между Гонконгом и материковым Китаем………………………………………………….....53

Глава 3. Использование опыта Гонконга для модификации режима ОЭЗ в Калининградской области РФ……………………………………...………..57

3.1 Развитие Гонконга в качестве прибрежного анклава……………..57

3.2 Влияние фактора анклавности на экономическое развитие Калининградской области……………………………………………….59

3.3 Принципы функционирования ОЭЗ на территории Калининградской области………………………………………………………...………….63

3.4 Стратегии и перспективы экономического развития Калининградской области………………………………………………………………...….73

Заключение…………………………………………………………………...82

Список литературы…………………………………………………………..85

**Введение**

В 1842 г. Гонконг превратился в колонию Великобритании и оставался в таком положении более 150 лет - до 1997 г., когда произошла передача Гонконга Китайской Народной Республике (КНР), и она получила суверенитет над территорией острова. В соответствии с Китайско-Британской Декларацией и Основным Законом специального административного района (САР) Гонконга, выполняющего роль конституции Гонконга, данной территории предоставлена широкая автономия в управлении в течение 50-ти лет с момента передачи суверенитета, то есть до 2047 г.

Гонконг и материковый Китай всегда были тесно связаны, интеграция между двумя экономиками продолжается в течение очень длительного периода. Однако в связи с подписанием сторонами Соглашения о тесном экономическом сотрудничестве (CEPA, от англ. Closer Economic Partnership Arrangement) она приобрела новый характер. CEPA способствует либерализации взаимной торговли между Гонконгом и материковым Китаем, что в значительной степени ускоряет процессы интеграции.

Актуальность темы исследования определяется необходимостью анализа тенденций интеграционного процесса между Гонконгом и материковым Китаем, в частности, анализа влияния торговли товарами и услугами в рамках CEPA на экономическую реинтеграцию сторон.

Проблемам интеграции Гонконга и материкового Китая посвящено немало научных трудов западных и китайских авторов, но в российской научной среде данная тема пока проработана незначительно. Среди отечественных авторов необходимо выделить В.Н. Коваленко и П.М. Иванова, которые отразили этапы развития Гонконга и материкового Китая и проанализировали возможности их дальнейшей интеграции. Что касается зарубежной научной среды, то немаловажный вклад в изучение данной темы внесли научные труды Лю Тяньшу, Пэн Баосяна, Фан Хуна, Чжан Цзиэня, Р. Аша и И. Кью, Сан Юньвина и Вон Каюя, Ло Вайчана, Шень Цзиэньфа и т.д. Возможностям использования опыта Гонконга на части территории РФ и проблемам развития Калининградской области посвятили свои работы такие российские авторы, как Е.Ю. Винокуров, Н.В. Смородинская, А.А. Шамилов, Б.Е. Ревякин, А.П. Клемешев и другие.

Объектом данного исследования являются интеграционные процессы между Гонконгом и материковым Китаем, в то время как предметом исследования является влияние CEPA на интеграцию между Гонконгом и материковым Китаем.

Целью данной работы является выявление особенностей интеграционных процессов между Гонконгом и материковым Китаем, прежде всего – либерализации двусторонней торговли, поиск возможностей применения опыта экономического развития Гонконга на части территории РФ. Предполагается, что поставленная цель исследования будет достигнута через решение следующих задач: 1) провести сравнение экономик Гонконга и материкового Китая и рассмотреть исторический опыт их экономического взаимодействия; 2) найти теоретическую концепцию, в полной мере объясняющую процессы интеграции между Гонконгом и материковым Китаем; 3) оценить влияние CEPA на экономическую интеграцию сторон, уделяя внимание их взаимодействию в сфере торговли; 4) проанализировать состояние ОЭЗ в Калининградской области РФ и выявить возможности применения опыта Гонконга на территории региона.

Исходя из поставленных задач, была определена следующая структура работы:

В первой главе «Экономическое взаимодействие разделенных частей одной страны: теоретические и исторические аспекты» автор проводит сопоставление экономик Гонконга и материкового Китая, анализирует экономические связи сторон с 1949 г. по 1997 г., приводит теории интеграции и выявляет, какая из существующих теорий наилучшим образом описывает интеграционные процессы между Гонконгом и материковым Китаем.

Во второй главе «Влияние Соглашения 2004 г. о тесном экономическом сотрудничестве на интеграцию между Гонконгом и материковым Китаем: торговые аспекты» автор рассматривает экономические отношения между Гонконгом и материковым Китаем с 1997 г. по 2003 г., выявляет предпосылки подписания CEPA, изучает его основное содержание, анализирует практические аспекты торговли между сторонами в рамках CEPA и выгоды сторон от реализации соглашения, оценивает влияние CEPA на гонконгскую экономику и его влияние на экономическую реинтеграцию между Гонконгом и материковым Китаем.

В третьей главе «Использование опыта Гонконга для модификации режима ОЭЗ в Калининградской области РФ» автор оценивает влияние фактора анклавности и режима таможенных и налоговых льгот на экономическое развитие Калининградской области РФ, изучает историю создания ОЭЗ на территории региона, выделяет стратегии развития Калининградской области, разработанные с учетом опыта Гонконга.

Из статистических и фактологических источников были использованы базы данных Международного Валютного Фонда, Всемирного Банка, ЮНКТАД в рамках статистической базы Euromonitor International, секции статистики Министерства торговли и промышленности САР Гонконга, Министерства по промышленной политике, развитию предпринимательства и торговли Калининградской области, а также данные, предоставленные гонконгским информационно-аналитическим порталом «Бизнес в Китае» и Агентством регионального развития г. Калининграда.

**ГЛАВА 1.** **Экономическое взаимодействие разделенных частей одной страны: теоретические и исторические аспекты**

* 1. **Сопоставление большой экономики материкового Китая с малой открытой экономикой Гонконга**

На данный момент Гонконг и материковый Китай действуют в рамках модели «одна страна, две системы». Согласно этим подходам, Центральное народное правительство КНР отвечает за вопросы внешней политики и обороны территории Гонконга, а Гонконг имеет все полномочия самостоятельно контролировать законодательство, полицию, денежную систему, налоги, пошлины, иммиграционную политику, так же как и иметь свое представительство в различных международных организациях. Тем временем материковый Китай также способствует возникновению различных интеграционных процессов между ним и Гонконгом. На настоящий момент самым значительным достижением в этой сфере стало подписание сторонами CEPA в 2003 г., которое стало основным инструментом активизации интеграционных процессов между Гонконгом и материковым Китаем.

Экономики Гонконга и материкового Китая являются совершенно разными по масштабу и сильно различаются по наличию экономических свобод. Экономика Гонконга считается одной из самых либеральных, благодаря невмешательству государства в экономику, низкому налогообложению и свободному рынку. Гонконг также является важнейшим центром международной торговли и финансов, где уровень концентрации штаб-квартир различных ТНК и крупнейших азиатских компаний является самым высоким на территории Азиатско-Тихоокеанского региона. Следуя традициям британских колониальных властей, нынешние власти Гонконга по-прежнему отдают приоритет свободному рынку и частному сектору. С появлением индекса экономической свободы в 1995 г. Гонконг ежегодно занимает в нем первое место[[1]](#footnote-1).

К основным отраслям экономики Гонконга относятся банковские услуги, судоходство и туризм, в то время как основная производственная база острова уже перенесена на материк, в КНР.

В конце 1970-х годов многонаселенный Китай объявляет политику реформ и открытости, и уже в 1980-е годы страна добивается впечатляющего роста ВВП, в среднем на 10% в год[[2]](#footnote-2). На настоящий момент экономике Китая принадлежит второе место в мире по объему ВВП. Формально КНР является социалистическим государством, однако до 50% ВВП страны обеспечивается деятельностью частных предприятий[[3]](#footnote-3). Китайские власти официально называют свой экономический строй «социализмом с китайской спецификой».

В конце 1990-х годов темпы роста экономики Китая замедлились до 8-9%, однако, после вступления страны в ВТО в 2001 г. расширение экспорта и приток больших объемов прямых иностранных инвестиций повлекли за собой новое ускорение темпов прироста ВВП[[4]](#footnote-4).

В настоящий момент Китай или является мировым лидером по различным позициям добычи полезных ископаемых (например, уголь, железные, марганцевые, вольфрамовые руды), или добывает их в значительных объемах (к примеру, нефть, газ, уран, редкоземельные металлы). Страна является крупнейшим производителем большинства видов промышленной продукции и крупнейшим мировым экспортером. Китай много лет подряд является крупнейшим экспортером текстильных изделий, одежды и обуви, часов, швейных машин, велосипедов и других видов трудоемкой продукции. Начиная с 1989 г. среднегодовой прирост экспортной и импортной торговли страны составляет 15%[[5]](#footnote-5).

Для наглядного сравнения двух экономик обратимся к статистике за 2011 г. и рассмотрим несколько показателей, которые помогут увидеть огромную разницу в масштабах экономик материкового Китая и Гонконга.

Начнем сравнение двух экономик с рассмотрения численности населения сторон. В густонаселенном Китае на 2011 г. проживало более 1,35 млрд. человек, в то время как на территории Гонконга разместилось население в 7,1 млн. человек[[6]](#footnote-6). Очевидно, что высокая численность населения Китая в наибольшей степени поспособствовала созданию огромных масштабов его экономики. Так, показатель ВВП Китая на 2011 г. составил 11,3 трлн. долл., а ВВП Гонконга равнялся 325,8 млрд. долл.[[7]](#footnote-7). Темпы роста ВВП в 2011 г. для Китая составили 9,2%, а для Гонконга – 7%, при этом среднегодовые темпы роста ВВП Китая и Гонконга за последние 5 лет составили 10,5% и 3,9%, соответственно[[8]](#footnote-8). Показатели ВВП на душу населения составляют 8382 долл. США в Китае и 45736 долл. США в Гонконге[[9]](#footnote-9). Такое сильное различие опять же обусловлено огромной численностью населения Китая. Гонконг, хоть и считается крайне густонаселенной территорией, все же способен предоставить всем своим гражданам возможность иметь очень высокие доходы.

Показатель безработицы в Китае в 2011 г. составил 6,5%, а в Гонконге – 4,4%; инфляция в Китае находится на уровне 5,4%, что почти в два раза больше показателя инфляции в 2,4% в Гонконге[[10]](#footnote-10).

Приток прямых иностранных инвестиций в 2011 г. в КНР достиг 124 млрд. долл., что почти вдвое превышает инвестиции, полученные в 2011 г. Гонконгом – 69 млрд.долл.[[11]](#footnote-11).

Существенное различие можно увидеть и в показателях государственного долга, выраженного в процентах от ВВП: в Китае он равняется 25,8%, а в Гонконге – 0,6%[[12]](#footnote-12).

По шкале уровня экономической свободы от 0 до 100 пунктов Китай в 2012 г. набрал 52 пункта, что определило для него 136-е место среди всех стран мира (см. рисунок 1). Общее количество «очков» страны незначительно выше (на 0.7) аналогичного показателя 2011 года, что все же отражает определенные улучшения с точки зрения существующих в стране экономических свобод. Китай занял 29-е место из 41 страны в АТР, и его общее количество «очков» продолжает быть ниже среднего значения, как во всем мире, так и в регионе. В отличие от материка, по шкале уровня экономической свободы Гонконг набрал 89 пунктов, что помогло гонконгской экономике стать самой открытой и свободной экономикой в 2012 г[[13]](#footnote-13). По той же логике Гонконг занимает 1-е место в данном рейтинге среди стран АТР.

*Рисунок 1*

**Индекс экономической свободы 2012, сравнение по странам**

*Источник:* Index of Economic Freedom 2012. <http://www.heritage.org/index/country/hongkong>

Гонконг продемонстрировал высокую степень устойчивости во время мирового экономического и финансового кризиса и по-прежнему остается одним из наиболее конкурентоспособных финансовых и деловых центров мира. Высокоэффективная правовая система, которая обеспечивает защиту прав собственности и поддерживает главенство закона, продолжает быть прочной основой развития динамичной экономики Гонконга.

Эффективность регулирования и открытость Гонконга для всемирной торговли дают мощный стимул для развития предпринимательства, в то время как макроэкономическая стабильность сводит к минимуму неопределённость.

Китайская экономика, в свою очередь, подвержена политическому влиянию и указаниям Коммунистической Партии Китая (КПК). Хотя китайские лидеры постепенно вводят принципы рыночной экономики, которые помогают китайской экономике становиться эффективней и более конкурентоспособной, процесс проведения реформ в стране в последние годы значительно замедлился.

Отсутствие политической воли к проведению более фундаментальной реструктуризации экономики привело к чрезмерной зависимости экономики Китая от государственного финансирования. В финансовом секторе Китая государственный контроль осуществляется преимущественно через субсидии и кредитные манипуляции.

Рассмотрим Гонконг и материковый Китай с точки зрения десяти основных показателей, характеризующих уровень экономической свободы. Для расчетов была использована шкала от наихудшего показателя в 0 пунктов до желаемого и наивысшего показателя в 100 пунктов.

Первая категория «сила закона» включает в себя такие показатели, как «защита прав собственности» и «свобода от коррупции». Для Китая этот показатель находится на уровне 20 пунктов и 36 пунктов, соответственно (см. рисунок 2). Для Гонконга степень защиты прав собственности составляет 90 пунктов, а свободы от коррупции – 84 пункта. Средние показатели по миру составляют 43 и 41 пункт.

*Рисунок 2*

**Сравнение Гонконга и КНР в категории «сила закона»**

*Источник:* Index of Economic Freedom 2012. <http://www.heritage.org/index/country/hongkong>

В отношении материкового Китая можно сделать вывод, что его судебная система находится под чрезмерным политическим влиянием и влиянием коррупции. Уровень защиты прав интеллектуальной собственности в Китае по-прежнему очень низкий: нарушение авторских прав, патентов и правил использования торговых знаков является обычной практикой и встречается повсеместно. Коррупция в ее различных воплощениях оказывает крайне негативное влияние на банковскую и финансовую сферы, систему государственных закупок и строительную отрасль. В отличие от материка, эффективность правовой системы Гонконга стимулирует население к уважению и признанию значимости закона. Основной Закон Гонконга обеспечивает эффективную защиту прав собственности и создает условия для законной торговли лицензиями. Судебная власть острова находится в независимом положении от законодательной и исполнительной, а традиционная нетерпимость гонконгцев к любым проявлениям коррупции, которая впоследствии была подкреплена жесткими антикоррупционными мерами, позволяет поддерживать эффективность местных властей.

Во второй категории «ограничение роли государства» рассматриваются такие показатели, как «свобода от налогов» и «государственные расходы». У материкового Китая по данным показателям 70 и 83 пункта, а у Гонконга - 93 и 91, соответственно, в то время как средние показатели по миру находятся на уровне 78 и 62 пунктов (см. рисунок 3).

*Рисунок 3*

**Сравнение Гонконга и КНР в категории «ограничение роли государства»**

*Источник:* Index of Economic Freedom 2012. <http://www.heritage.org/index/country/hongkong>

В Китае максимальная ставка подоходного налога составляет 45%, а максимальная ставка налога на прибыль – 25%[[14]](#footnote-14). В целом, налоговое бремя в Китае составляет 18,2% от валового национального дохода. Государственные расходы в Китае составляют 23,6% ВВП. К настоящему моменту государственный долг Китая снизился, однако, его существенная часть находится во внебюджетных обязательствах. Ставка подоходного налога в Гонконге равна 15%, а ставка налога на прибыль – 16,5%. Налоговая система Гонконга проста и эффективна, налоговая нагрузка на население небольшая, она находится на уровне 14,5% от валового национального дохода. Государственные расходы составляют 19,2% ВВП[[15]](#footnote-15).

В категории «эффективность государственного управления» рассматриваются три аспекта: «свобода ведения бизнеса», «трудовая свобода» и «денежная свобода». В данной категории Китай набрал 48, 62 и 71,6 пунктов, в то время как средние показатели по миру составляют 63, 61 и 72 пункта, соответственно. Для Гонконга аналогичные показатели составляют 99, 86,5 и 86 пунктов (см. рисунок 4).

*Рисунок 4*

**Сравнение Гонконга и КНР в категории**

**«эффективность государственного управления»**

*Источник:* Index of Economic Freedom 2012. <http://www.heritage.org/index/country/hongkong>

В целом, в Китае система государственного регулирования по-прежнему остается сложной, запутанной и неоднозначной. Расходы на получение разрешения на ведение бизнеса могут в три раза превышать уровень среднегодового дохода от бизнеса[[16]](#footnote-16). Трудовой режим в стране считается достаточно жестким. Государство осуществляет контроль над ценами на многие виды энергоносителей, сырья и других стратегически важных продуктов. В отношении Гонконга можно отметить, что система государственного регулирования Гонконга оказывает огромную поддержку бизнесу и его эффективному функционированию. На оформление и регистрацию собственного бизнеса в Гонконге требуется лишь три дня, при этом гонконгские власти не предъявляют никаких требований к минимальному объему капитала для создания компании[[17]](#footnote-17). Гонконгские власти также эффективно поддерживают денежную стабильность, несмотря на увеличившееся давление инфляции.

Последняя категория - «открытость рынка» будет включать в себя следующие аспекты: «свобода торговли», «свобода инвестиций» и «финансовая свобода». По этим аспектам у Китая 72, 25 и 30 пунктов, соответственно, а у Гонконга по всем показателям 90 пунктов (см. рисунок 5). Средние показатели по миру находятся на уровне 75, 52 и 50 пунктов.

*Рисунок 5*

**Сравнение Гонконга и КНР в категории «открытость рынка»**

*Источник:* Index of Economic Freedom 2012. <http://www.heritage.org/index/country/hongkong>

Китай применяет большое количество нетарифных ограничений в торговле, а инвестиционный режим в стране не является прозрачным и высокоэффективным. Государство продолжает осуществлять жесткий контроль над финансовым сектором, который в Китае является важнейшим способом управления остальными отраслями экономики. Государство владеет всеми крупнейшими финансовыми институтами в стране, которые выдают кредиты в соответствии с интересами государства и приоритетами государственной политики, в особенности это касается финансовой поддержки государственных предприятий. В отличие от материкового Китая, торговый режим Гонконга считается одним из наиболее конкурентоспособных и эффективных режимов мира. Гонконг является свободным портом и воздвигает минимальное количество нетарифных барьеров в торговле, а ставки по тарифам в Гонконге находятся на нулевом уровне. Эффективная и прозрачная система осуществления инвестиций, существующая в Гонконге в течение длительного периода времени, продолжает привлекать большое число иностранных инвесторов. Гонконг закрепил за собой статус конкурентоспособного финансового центра с высокой степенью прозрачности и открытости.

Итак, экономики Гонконга и материкового Китая являются абсолютно разными по масштабу и сильно различаются по наличию экономических свобод. Несмотря на это, между малой открытой экономикой Гонконга и большой закрытой экономикой материкового Китая происходит интеграционный процесс.

**1.2 Экономические связи Гонконга и Китая в период 1949 - 1997 гг.**

Начиная с 1980 г., среднегодовой рост экономики Гонконга был на уровне 6,5%, в то время как показатель ВВП на душу населения вырос в 4 раза с 5630 долл. США в 1980-1985 гг. до 24520 долл. США в 1996 г.[[18]](#footnote-18). За этот период экономика Гонконга прошла через большое количество структурных изменений и стала тесно связанной с экономикой материкового Китая и всей остальной Азией по каналам торговли и инвестиций. Значимость производственной сферы Гонконга и экспорта отечественных товаров резко снизилась, вместо этого Гонконг начал активно развивать свою сферу услуг. Такая трансформация не привела к беспрецедентному росту безработицы в Гонконге, что зачастую сопровождало подобные перемены в других частях мира. Этому во многом поспособствовали возможности переноса производственной базы Гонконга на территорию Китая.

На протяжении почти всей своей истории Гонконг являлся стратегическим портом Китая, за исключением 30-летнего периода с 1949 г. по 1979 г. В начале 1950-х годов в отношении Китая было введено эмбарго западными странами в связи с Корейской войной, оно вынудило Гонконг временно отказаться от роли ключевого порта Китая и начать развивать свои собственные производственные отрасли. Гонконг начал специализироваться на производстве трудоемких потребительских товаров, ориентируясь на дешевые трудовые ресурсы и предпринимательские способности коммерсантов и промышленников, многие из которых были выходцами из Шанхая и других городов материкового Китая. К тому моменту, когда Китай в конце 1978 г. поменял курс своего развития и решил проводить политику открытости и экономических реформ, в Гонконге уже образовался крупный и конкурентоспособный на международной арене производственный сектор, который начинал нуждаться в релокации. Гонконгские промышленники быстро пришли к решению использовать для этой цели материковый Китай, в котором на тот момент затраты на труд были в 15 раз меньше, стоимость земли и основного капитала в 10 раз меньше, чем на территории Гонконга[[19]](#footnote-19).

В течение последующих 15-ти лет деятельность по переработке продукции, так же как и устойчивый быстрый рост экспортной торговли Китая поспособствовали развитию вспомогательных отраслей Гонконга в сфере услуг и привели к значительным структурным сдвигам в экономике. Доля промышленного сектора снизилась с 25% ВВП в 1980 г. до менее чем 9% к 1995 г., в то время как общая доля услуг возросла с 30% до 85% ВВП[[20]](#footnote-20). Еще более значительными были перемены в структуре занятости: занятость в промышленном секторе сократилась с 41% общей занятости в 1980 г. до 13% в 1995 г., в то время как занятость в четырех ключевых отраслях третичного сектора возросла с 37% в 1980 г. до 63% в 1995 г.[[21]](#footnote-21).

В конце 1980-х годов из-за проведения политики открытости в Китае случилось неуклонное падение относительных цен в промышленном секторе, к которым рынки факторов производства Гонконга не смогли приспособиться. В то же время рост масштабов региональной торговли и потребностей многих стран в торговом и инвестиционном сотрудничестве с Китаем вновь выявили преимущества Гонконга с точки зрения его выгодного местоположения.

Как уже отмечалось, знаменательным аспектом структурной трансформации экономики Гонконга стало то, что это не замедлило темпы экономического роста и не повлекло за собой существенного роста безработицы. В действительности рост реального ВВП оставался стабильным на протяжении всего периода, с 1988 г. в секторе услуг было создано более 700 тыс. рабочих мест, тем самым компенсировалось исчезновение около 500 тыс. рабочих мест в промышленном секторе[[22]](#footnote-22). В 1980-е годы среднегодовой рост производительности труда составлял 4,5%[[23]](#footnote-23). Даже в 1990-е, когда сектор услуг Гонконга стал еще более развитым, среднегодовой рост производительности труда в Гонконге составлял 4%[[24]](#footnote-24). Оценки в отношении суммарного роста производительности всех факторов производства в Гонконге в 1980-е годы находятся в диапазоне от 1,75% до 4,5% в год, что превышает аналогичный показатель в большинстве стран ОЭСР за рассматриваемый период[[25]](#footnote-25).

Во время процесса структурных изменений Гонконг достиг такой стадии развития, что смог стать одним из важнейших международных финансовых центров. Уже в 1997 г. более 500 банковских учреждений были представлены в Гонконге, включая 82 из 100 крупнейших банков мира. Заграничные активы, находящиеся в распоряжении банков и депозитных учреждений превышали 600 млрд. долл., что позволило стать Гонконгу пятым по величине банковским центром мира на тот момент времени[[26]](#footnote-26). Более 70% банковских операций проводилось в иностранной валюте, и Гонконг занял пятое место в мире с точки зрения оборотов рынка ценных бумаг.

Экономики Гонконга и Южного Китая были тесно связаны друг с другом на протяжении всей истории посредством торговли и миграции населения. Китай традиционно поставлял в Гонконг большое количество продовольственных товаров и воды, а Гонконг традиционно служил Китаю в качестве основного порта. Начиная с 1978 г. экономические связи обеих экономик охватили новые сферы: производство, инвестиции, предоставление услуг и финансовые отношения. В то же время экономические связи Гонконга с другими странами Восточной Азии также быстро укреплялись.

В 1997 г. Китай являлся крупнейшим торговым партнером Гонконга, а Гонконг для Китая был третьим крупнейшим партнером по объемам торговли. В 1996 г. Китай потребил 1/3 экспорта Гонконга и обеспечил 37% гонконгского импорта. Гонконг, в свою очередь, получил 1/5 экспорта Китая, а в импорте Китая занял 6%[[27]](#footnote-27).

Торговые потоки между Гонконгом и Китаем довольно сложные. Около половины суммарного экспорта Гонконга в Китай составляют ресурсы, сырье и материалы, направляющиеся в Китай для последующей переработки; ¾ импорта Гонконга из Китая составляют результаты этой деятельности, которые впоследствии реэкспортируются Гонконгом в различные части света, в особенности, в США, Японию и страны ЕС[[28]](#footnote-28).

Эти реэкспортные операции включают в себя широкий спектр услуг (транспортных, страховых, финансовых и коммерческих) и процессов, которые сопутствуют процессу производства (разработка дизайна, определение стоимости, контроль качества, упаковка и т.п.), предоставляемых гонконгскими компаниями.

Степень сложности торговых связей между Гонконгом и Китаем увеличилась за счет возрастающего значения транзитной перевозки грузов, когда товары, отправленные из Китая, направляются в пункт назначения с помощью сквозной транспортной накладной. Объем грузов транзитных перевозок увеличился с 4 млн. метр. тонн в 1991 г. до более чем 9 млн. метр. тонн в 1995 г.[[29]](#footnote-29). В целом, в то время как транзитная перевозка грузов не включала в себя такой высокой добавленной стоимости, как реэкспортная торговля, созданная ею добавленная стоимость в сферах транспортных перевозок, коммуникаций и банковских услуг отслеживалась статистическими агентствами Гонконга. Вместе с постепенным упрощением процедур по оформлению грузоперевозок и усовершенствованием способов использования портовых сооружений в Китае ожидался сдвиг от реэкспортных операций к другому способу торговли.

Деятельность по обработке продукции гонконгских промышленников на материке представляла собой заключение контрактов с китайскими фирмами на производство полуфабрикатов или готовых продуктов, которые впоследствии будут импортированы Гонконгом для реэкспорта на другие рынки. Однако первоначально подобные операции были разрешены только в особых экономических зонах в южной части Китая. По мере открытия Китаем других своих городов и провинций для иностранных инвестиций и международной торговли деятельность промышленников Гонконга по переработке продукции распространилась и на другие части Китая. Существуют подсчеты, согласно которым к концу 1991 г. в одной только провинции Гуандун гонконгские фирмы управляли деятельностью более 14 тыс. предприятий, на которых было занято более 3 млн. рабочих[[30]](#footnote-30). Стоимость сырья и материалов, ввозимых для обработки, в 1996 г. была оценена в 29 млрд. долл., выпуск обрабатывающих заводов составлял 59 млрд. долл., а реэкспорт этих продуктов Гонконгом в другие страны составлял 71 млрд. долл.[[31]](#footnote-31).

Скорость переноса промышленных отраслей из Гонконга была наивысшей в ранние 1990-е гг. Гонконгские фирмы начали переносить более сложные и с более высокой добавленной стоимостью производственные процессы, расширяя их существующую базу на юге Китая, в то время как процессы с низкой добавленной стоимостью переносились в северные и западные провинции страны, где издержки на труд и землю все еще оставались на очень низком уровне.

В 1990-е гг. также возник новый способ экономической интеграции между Гонконгом и материком – аутсорсинг услуг на территории Китая. Однако аутсорсинг китайских фирм, касающийся предоставления услуг, которые традиционно предоставлялись Гонконгом, был ограничен такой трудоемкой деятельностью, как выпуск печатной продукции, обработка информации и обработка документации в рамках финансовых учреждений.

В 1996 г. общее количество китайских компаний, ведущих свою деятельность на территории Гонконга оценивалось в 2 тыс.[[32]](#footnote-32). При этом китайские компании проявляли наибольшую активность в торговом секторе экономики Гонконга.

Начиная с 1979 г. Гонконг для Китая был источником более 80％ прямых иностранных инвестиций[[33]](#footnote-33). В 1995 г. объем инвестиций, осуществленных гонконгскими фирмами, составил 20 млрд. долл., объем накопленных инвестиций на 1995 г. достиг 80 млрд. долл.[[34]](#footnote-34). Китай же, в свою очередь, был вторым внешним инвестором Гонконга по масштабам осуществляемых прямых инвестиций: к концу 1995 г. объем накопленных китайских инвестиций в Гонконге составил 14 млрд. долл.[[35]](#footnote-35).

Таким образом, Гонконг на протяжении почти всей своей истории был стратегически важным портом Китая. После переноса своей промышленной базы на материк Гонконг начал специализироваться на финансовых и посреднических операциях, во многом связанных с реэкспортом продукции. Также Гонконг и Китай являются друг для друга крупными торговыми партнерами и важнейшими источниками прямых инвестиций.

**1.3 Отношения Гонконга и материкового Китая в свете теории интеграции**

Историческое прошлое и культурные различия объясняют то, что интеграция в различных регионах мира проходит по-разному. Современные концепции интеграции во многом ассоциируют ее с интеграцией в Европе после Второй мировой войны. Однако в настоящее время интеграционные процессы могут проявлять себя по-разному, например, в случае Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА) и Ассоциации стран Юго-восточной Азии (АСЕАН). Так как концепции интеграции во многом основаны на европейской интеграции, первоначально будет необходимо сравнить опыт интеграции среди европейских стран с интеграционными процессами между Гонконгом и материковым Китаем.

**1.3.1 Сравнительный анализ интеграционных процессов в Европе с интеграционными процессами между Гонконгом и материковым Китаем**

Существуют большие различия между европейской интеграцией и интеграцией Гонконга с материковым Китаем, которые выражаются в различных стимулах к интеграции, отношениях между вовлеченными странами или регионами, различиями между участниками этого процесса. Основной движущей силой создания Европейского Союза было желание прийти к политическому согласию и обеспечить мир на континенте. По словам Р. Аша и И. Кью, предотвращение будущих войн между Францией и Германией, создание третьей силы в мировой политике и возвращение Западной Европе статуса мирового лидера – часто упоминаются как политические цели, которые будут достигнуты посредством экономической интеграций[[36]](#footnote-36). Материковый Китай и Гонконг, наоборот, сначала воссоединились с помощью двусторонних переговоров по восстановлению суверенитета Китая, а затем продолжили постепенный процесс интеграции. Основная движущая сила этой интеграции также отличается от интеграции в ЕС.

Во-первых, стороны стремились не только к дальнейшему развитию и общему благополучию, но и к формированию одного суверенного государства в конечном итоге. Во-вторых, в то время, как все страны-члены ЕС – это суверенные единицы, Гонконг такой суверенной единицей не является: он – бывшая британская колония и нынешний специальный административный район КНР.

Другими словами, случай Гонконга и материкового Китая не является типичным примером международной интеграции, он больше похож на воссоединение двух разделенных политических единиц, таких как Восточная и Западная Германия. К тому же Гонконг исторически был частью Китая, поэтому два общества по-прежнему имеют много общего в языке и культуре, тогда как страны-члены ЕС имеют свое собственное и уникальное историческое и культурное наследие. В-третьих, интеграционные процессы в рамках ЕС и между Гонконгом и материком значительно отличаются той окружающей обстановкой, в которой они проходят. Например, все страны-члены ЕС обладают двумя чертами: капиталистическая рыночная экономика и демократическое правительство. Гонконг тоже характеризуется наличием капиталистической экономики, гражданских свобод и признанием значимости закона, но его правительство – недемократическое. Материковый Китай еще сильнее отличается тем, что он строит «социализм с китайской спецификой». С экономической точки зрения материковый Китай и Гонконг очень отличаются друг от друга по масштабу, степени открытости, системе регулирования рынка и уровню развития. Как было описано ранее, экономика Гонконга – малая, открытая и высокоразвитая, а экономика материкового Китая – большая, достаточно закрытая и менее развитая.

Интеграция Гонконга и материка должна рассматриваться как особый случай. Это не интеграция суверенных государств, а интеграция суверенного государства с его нынешним специальным административным районом, когда оба участника этого процесса имеют различные политические, экономические и социальные системы.

**1.3.2 Теоретические концепции интеграции**

Интеграция представляет собой дальнейшее развитие процесса регионализации, когда взаимосвязь соседних стран приводит к их фактическому объединению в один народно-хозяйственный комплекс, что требует принятия соответствующих решений на уровне экономической политики. Важно помнить, что интеграция не просто связана с глобализацией, а является феноменом региональным. Политическая составляющая является необходимой частью интеграции, что подразумевает под собой проведение единой и согласованной экономической политики.

Интеграцию можно разделить на два вида: позитивную и негативную. Позитивная интеграция происходит тогда, когда страны, вовлеченные в интеграционный процесс, развивают производственный потенциал всех участников объединения, что возможно при проведении скоординированной и согласованной промышленной, монетарной и фискальной политики. Негативная интеграция существует тогда, когда в рамках объединения проводится снятие взаимных протекционистских ограничений.

Классическим вариантом интеграции считается переход от экономического сотрудничества к сотрудничеству в политической сфере. Однако практика показывает, что бывает и наоборот: у стран возникает эффективное взаимодействие по политическим вопросам и они начинают подкреплять это взаимодействие с помощью экономического сближения. Эти усилия не всегда себя оправдывают, потому что у стран может и не быть совпадения экономических интересов. Такую интеграцию следует считать частичной и неполной. Яркими примерами такой интеграции будут АСЕАН и ШОС.

Рассматривая Большой Китай, включающий в себя материковый Китай, Тайвань, Макао и Гонконг, можно утверждать, что понятие «интеграция» применимо в отношении интеграции с Гонконгом и Макао и в меньшей степени - с Тайванем. Помимо заключения соглашений с Гонконгом, Макао и Тайванем, за последние десятилетия КНР успела заключить ряд соглашений о свободной торговле с Чили, Пакистаном, Новой Зеландией, Сингапуром, Перу, Коста-Рикой и соглашение о создании зоны свободной торговли со странами АСЕАН. Однако при определении характера взаимодействия КНР с различными странами, следует учитывать большое количество факторов и не спешить с выводами об интеграционных процессах. Тем не менее, материковый Китай и Гонконг определенно можно считать вовлеченными во взаимный интеграционный процесс, который уже продолжается длительное время и имеет большие перспективы.

К основным этапам экономической интеграции относятся: *зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз (экономический и валютный союз).* (см. таблицу 1).

*Таблица 1*

**Основные этапы экономической интеграции**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Отмена торговых ограничений между участниками | Общая внешнеторговая стратегия | Свободное передвижение факторов производства | Общие финансовая и экономическая стратегии |
| Зона свободной торговли | ✓ | - | - | - |
| Таможенный союз | ✓ | ✓ | - | - |
| Общий рынок | ✓ | ✓ | ✓ | - |
| Экономический союз | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |

*Источник:* Balassa B. The Theory of Economic Integration. Homewood, Illinois, 1961. P. 216.

Первым этапом экономической интеграции является создание *зоны свободной торговли* (ЗСТ). Участники снижают внутренние таможенные пошлины в торговле друг с другом, добровольно отказываются от защиты национальных рынков в рамках данного объединения, но в отношениях с третьими странами они выступают индивидуально, а не коллективно. Участники сохраняют экономический суверенитет и самостоятельно устанавливают внешние тарифы для торговли со странами, не участвующими в данном объединении. Как правило, создание ЗСТ начинается с подписания двумя тесно взаимодействующими странами двусторонних соглашений, к которым затем присоединяются новые участники (к примеру, НАФТА: к первоначальному договору между США и Канадой присоединилась Мексика). Большая часть существующих экономических интеграционных объединений находятся именно на этом этапе, во многих случаях ЗСТ является первоначальной и в то же время окончательной стадией интеграции.

Затем участники ЗСТ переходят к созданию *таможенного союза*. На данном этапе они унифицируют внешние тарифы, проводят единую внешнеторговую политику, совместно устанавливая единый тарифный барьер против третьих стран. Если таможенные тарифы в отношении третьих стран различаются, то фирмы стран, находящихся вне ЗСТ, получают возможность проникать на рынки всех участников экономического блока через границу одной из стран-участниц. Унификация внешних тарифов позволяет надежнее защищать единое региональное рыночное пространство и выступать в качестве сплоченного торгового блока на международной арене. Важно отметить, что при создании таможенного союза страны-участницы интеграционного объединения лишаются части своего внешнеэкономического суверенитета. Далеко не все участники ЗСТ стремятся к созданию таможенного союза, так как для этого требуются существенные усилия, связанные с координацией экономической политики.

Следующей ступенью развития интеграционных объединений является *общий рынок*. На этом этапе участники объединения устраняют ограничения на передвижение факторов производства, что в значительной степени усиливает их экономическую взаимозависимость. Свобода передвижения ресурсов требует от стран-участниц высоко уровня организации межгосударственной координации. Однако для того чтобы сформировать единое рыночное пространство, одной лишь свободы передвижения товаров, услуг, рабочей силы и капиталов недостаточно. Для завершения экономического объединения также необходимо выровнять уровни налогообложения, унифицировать хозяйственное законодательство, санитарные и технические стандарты, скоординировать системы социальной защиты и национальные кредитно-финансовые структуры. После проведения этих мероприятий страны-участницы объединения переходят на следующую ступень интеграции, именуемую *экономическим союзом*. При *экономическом и валютном союзе* происходит создание единой региональной валютной системы, появляются единый Центральный банк и единая валюта, обеспечивается согласование валютно-кредитной политики.

По мере развития экономического союза у участников объединения могут возникнуть предпосылки для перехода на высшую ступень региональной интеграции – создание политического союза.В этом случае единое рыночное пространство превращается в одну большую хозяйственно-политическую систему. Во время перехода от экономического союза к политическому появляется новый субъект международных отношений, который выражает интересы и политическую волю всех стран-участниц союза. Фактически появляется новое крупное федеративное государство.

Так сложилось, что интеграционные процессы чаще всего объяснялись с точки зрения трех различных подходов: *федерализма, функционализма* и *неофункционализма.* Все эти подходы были использованы для анализа интеграционных процессов, происходивших в послевоенной Европе.

**1.3.2.1 Научная школа федералистов**

Федерализм используется для описания процесса европейской интеграции со времен Второй мировой войны. Интеграция с точки зрения федералистов «требует создания двухуровневой системы управления – всеобщего федерального правительства и местных правительств»[[37]](#footnote-37). Случай ЕС представляет собой тренд в сторону создания правительства федерального типа, в то время как страны-члены могут служить в качестве «местных правительств».

Федералисты уделяют много внимания созданию институционального порядка и наднационального правительства. В такой системе центральный федеральный институт берет на себя ответственность за оборону и внешние связи. Но с точки зрения последовательности интеграции федералисты настаивают на том, что «первой ступенью является политическая интеграция, за которой следует экономическая интеграция»[[38]](#footnote-38). Федералисты верят в то, что политическая интеграция может создать благоприятные условия для экономической интеграции. Посредством координации и контроля федерального правительства страны-члены, объединив свои финансовые возможности, могут поэтапно планировать экономическую интеграцию. Сильная сторона федералистов в том, что они уделяют много внимания конечному итогу интеграции, а их слабая сторона заключается в отсутствии детального анализа самого интеграционного процесса[[39]](#footnote-39).

**1.3.2.2 Научная школа функционалистов**

Второй по счету популярной концепцией интеграции является функционализм. В данном случае «приоритетным направлением являются человеческие нужды, а не окончание интеграционного процесса»[[40]](#footnote-40). Функционалисты отмечают важность человеческих нужд и общественного благосостояния и убеждены, что «межнациональные институты могут гораздо лучше и эффективней обеспечить благосостояние общества, чем национальные правительства»[[41]](#footnote-41). Функционалисты больше концентрируются на обществе, в особенности на международном сообществе, чем на государстве. Они убеждены, что «с помощью сети различных межгосударственных институтов можно разрешить многие социальные и экономические проблемы, поспособствовать развитию зависимости стран друг от друга и создать мирную международную обстановку и общество, настроенное против войны»[[42]](#footnote-42).

Другой отличительной чертой функционалистов является их убежденность в том, что сотрудничество между странами должно начинаться не с политической сферы. В частности, функционалисты считают, что сотрудничество именно в технической сфере поспособствует сотрудничеству в других сферах, так как техническая сфера менее всего может провоцировать политические конфликты[[43]](#footnote-43). ЕС начался с Европейского объединения угля и стали, экономическое сотрудничество было первым шагом. Во время взаимодействия в экономической и социальной сферах страны-участницы будут сталкиваться с общими проблемами, и в процессе решения этих проблем они будут усиливать международное сотрудничество. Со временем подобное сотрудничество и выработка определенных общих ценностей войдут в их привычки. Это, в свою очередь, поспособствует их сотрудничеству на более высоком, политическом уровне. Функционалисты верят, что развитие науки и технологий вместе с усилившимся взаимодействием в области экономики смогут поднять на новый уровень и политическое взаимодействие.

**1.3.2.3 Научная школа неофункционалистов**

Последней из ключевых концепций интеграции является неофункционализм. Нео-функционализм возник из-за несовпадения идей функционалистов с реальными интеграционными процессами, происходившими в Западной Европе[[44]](#footnote-44). Как видно из самого названия этого направления, оно возникло на основе идей функционализма. Однако эти два направления имеют между собой три основных различия.

Во-первых, в отличие от функционалистов, неофункционалисты убеждены, что интеграция должна происходить на разделенной территории.

Во-вторых, в то время, как функционалисты утверждают, что наука и технологии – это ключевой фактор, влияющий на интеграцию, неофункционалисты верят, что интеграция определяется не только экономическими и технологическими факторами, но и политическими; они играют в этом процессе важную роль.

В-третьих, неофункционализм не взывает к созданию в будущем организаций, как это предлагает делать функционализм. Вместе предсказания финального исхода интеграции неофункционализм уделяет больше внимания самому процессу интеграции. Взаимодействие и интеграция сначала происходят в одной сфере, а потом переносятся на другие. Например, экономическая интеграция может поспособствовать развитию активного сотрудничества среди участников и перенести совместные усилия в сферу защиты окружающей среды и т.п. «Перенос» - один из ключевых принципов неофункционализма.

Описанные выше три основных подхода дают ключ к пониманию интеграционных процессов и далее следует определить, какой подход точнее всего описывает случай с Гонконгом.

**1.3.3 Теоретические концепции интеграции в отношении Гонконга и материкового Китая**

Прежде чем приступить к поиску подходящей концепции, сначала дадим определение понятию «интеграция». В самом простом смысле под словом «интеграция» понимается «соединение разделенных частей в одно целое». Затем, из самого понятия «интеграция» возникает два ключевых вопроса: первый из них касается конечного продукта интеграции, второй - процесса интеграции.

Во-первых, что представляет из себя конечный продукт интеграции? В теории этого вопроса существует разделение на две модели: государственную и общественную[[45]](#footnote-45). Федерализм и неофункционализм принадлежат к государственной модели. Федерализм, в первую очередь, концентрируется на создании федеральных институтов на наднациональном уровне, а затем на убеждении участвующих стран объединиться в соответствии с разработанной общей системой. Финальным результатом, cогласно неофункционализму, является «появление нового политического сообщества, наложенного поверх предыдущих»[[46]](#footnote-46). Неофункционализм также акцентирует внимание на создании определенных форм международных политических институтов на наднациональном уровне, но не дает четкого описания общей системы, которая будет использована после интеграции. Функционализм, в свою очередь, относится к общественной модели. В рамках данной модели больше внимания уделяется обществу, а не государству, и развитие политических институтов не считается таким важным, как рост благосостояния людей, появление общих ценностей.

Далее, что представляет из себя процесс интеграции? В данном случае следует отметить наличие двух групп факторов: группа политических факторов и группа экономических, социальных и технологических факторов. Федералисты сконцентрированы на первой группе факторов, а функционалисты и неофункционалисты на второй группе факторов, когда перемены в экономической, социальной и технологической сферах способны привести к переменам в сфере политической.

В случае интеграции между Гонконгом и материковым Китаем подразумевается, что конечным продуктом интеграции будет объединенная суверенная единица, что сопоставимо с вышеописанной государственной моделью. Тогда, каким образом можно сделать выбор между федерализмом и неофункционализмом? Федерализм уделяет больше внимания финальному исходу интеграции, созданию федерального государства. Неофункционализм, наоборот, в основном сконцентрирован на процессе интеграции. Для Гонконга конечный продукт интеграции – это воссоединение с Китаем. В действительности с помощью модели «одна страна, две системы» Гонконг и материковый Китай уже пришли к объединению. Тем не менее, модель «одна страна, две системы» не является конечным продуктом интеграции[[47]](#footnote-47). Она лишь описывает первоначальную стадию интеграции между Гонконгом и материком. Через десять лет после начала интеграции Гонконг и материковый Китай стали очень зависимы друг от друга. Также предполагается, что стороны продолжат процесс интеграции в будущем. Возможно, к 2047 году стороны положат конец существованию «двух систем», однако, на основе того, что происходит сейчас, федерализм не может предсказать, какую систему стороны выберут в качестве определяющей. Таким образом, неофункционализм на данный момент является лучшей теоретической концепцией для объяснения интеграционных процессов между Гонконгом и материковым Китаем.

Делая подобное предположение, важно отметить, что неофункционализм часто описывает интеграционные процессы между государствами, однако, отношения между Гонконгом и материковым Китаем не являются примером международных отношений. Строго говоря, они являются примером внутрегосударственных отношений, так как Гонконг юридически является частью Китая; в то же время Основной Закон дает Гонконгу право пользоваться высокой степенью автономии, разрешает гонконгцам самостоятельно управлять Гонконгом. Учитывая все вышеописанные моменты, будет правильно воспринимать Гонконг и материковый Китай как две единицы внутри объединенной нации.

С точки зрения описанных этапов экономической интеграции в настоящий момент стороны находятся на ее первой стадии. Принимая во внимание всю уникальность интеграционного процесса между Гонконгом и материковым Китаем, очень сложно говорить о перспективах перехода сторон на следующий традиционный этап экономической интеграции – создание таможенного союза. Итак, пример интеграции между Гонконгом и материковым Китаем является исключительным и в данном случае будет целесообразней его рассматривать с точки зрения неофункционализма.

Рассматривая течение интеграционного процесса между Гонконгом и материком, можно отметить два поворотных события: 1997 год и 2004 год. До 1997 года интеграция между сторонами была, в основном инициирована рыночными стимулами, а не политической активностью. Провозглашение модели «одна страна, две системы» дало начало официальной интеграции. В данном контексте необходимо заметить, что одновременно модель «одна страна, две системы» в определенной степени ограничила возможности интеграции между сторонами.

Во-первых, в соответствии с этой моделью, законодательная, денежная, финансовая и тарифная системы Гонконга являются независимыми от материкового Китая, что осложняет взаимодействие и интеграцию без двустороннего официального содействия.

И, во-вторых, после возвращения Гонконга весь мир наблюдал за тем, сможет ли Китай сдержать свое обещание невмешательства, что было закреплено в совместной китайско-британской декларации. Пекинское правительство провозгласило отсутствие любой интервенции в Гонконг, для того чтобы поддерживать его статус автономии. Пекин и Гонконг совместно разработали необходимые механизмы, которые не позволят китайским властям вмешиваться в дела Гонконга. Однако эти механизмы также ограничили коммуникацию и взаимодействие между двумя сторонами. Например, центральное правительство КНР ввело строгие ограничения для государственных чиновников, совершающих визиты в Гонконг, особенно на чиновников высокого ранга. Пекинские власти придерживались той точки зрения, что чем меньше встреч и контактов будет между сторонами, тем меньше подозрений будет падать на Китай в отношении его попыток вмешаться во внутренние дела Гонконга. Вместе с этим, пекинские власти не осознавали, что эти ограничения могут оказать негативное влияние на интеграционные процессы между сторонами.

В конечном итоге, в 2004 г. подписание CEPA помогло ускорить процессы интеграции. Данное соглашение стало первой ступенью официальной экономической интеграции между Гонконгом и материковым Китаем.

**ГЛАВА 2. Влияние Соглашения 2004 г. о тесном экономическом сотрудничестве на интеграцию между Гонконгом и материковым Китаем: торговые аспекты**

**2.1 Экономические отношения между Гонконгом и материковым Китаем в рамках модели «одна страна, две системы» в 1997-2003 гг.**

В рамках модели «одна страна, две системы» Гонконг перешел под юрисдикцию КНР. С 1997 г. по 2003 г. модель производства, ориентированного на экспорт, экономическое и торговое взаимодействие между Гонконгом и материком оставались такими же, какими были до воссоединения. Можно выделить три основных аспекта, характеризующие взаимодействие сторон в этот период.

Во-первых, экономическое и торговое сотрудничество между Гонконгом и материковым Китаем было вертикальным, то есть оно происходило в различных отраслях экономики. Такое взаимодействие главным образом было построено на использовании сравнительных преимуществ и преимуществ взаимодополняемости. К примеру, у Гонконга с его развитыми финансовой системой и сферой услуг есть в наличии капитал, технологии, управленческий опыт и талантливые предприниматели, что в целом дает стимул экономическому развитию материкового Китая, особенно в районе дельты реки Чжуцзян; материковый Китай имеет преимущества с точки зрения дешевой рабочей силы, земли, материалов, что превращается в основу для развития производственной базы Гонконга.

Во-вторых, взаимодействие между сторонами было вызвано рыночными силами, без чрезмерного участия правительств. В то время не было формальной системы соглашений и договоров.

В-третьих, поток ресурсов между Гонконгом и материком был во многом односторонним. Гонконгский капитал, технологии и рабочие легко попадали на материк, чего не наблюдалось в обратной ситуации. Рассмотрим в качестве примера потоки рабочих: огромное количество гонконгских рабочих уезжало на материк, в то время как китайские рабочие редко ездили в Гонконг из-за строгой миграционной политики Китая, за исключением случаев нелегальной миграции.

В целом, экономические и торговые отношения между Гонконгом и материковым Китаем в период 1997-2003 г. были инициированы рынком, и предприятия были основными игроками. Однако наряду со все более активным экономическим развитием начала появляться необходимость в формальных соглашениях и двусторонней координации на самых высоких уровнях. В процессе решения различных проблем, находящихся за пределами рынка, и, в особенности связанных со строительством объектов инфраструктуры, такое взаимодействие сталкивалось с большим числом ограничений. Более того, это взаимодействие в основном концентрировалось на экспортном производстве и не включало в себя другие сферы экономики. Стороны не могли наилучшим способом использовать все преимущества регионального сотрудничества без официальных соглашений.

**2.2 Предпосылки подписания CEPA**

Лучшим способом для Гонконга простимулировать свое экономическое развитие было взаимодействие с материком. В то же время «в первые несколько лет после возвращения Гонконга гонконгские элиты сомневались в правильности глубокой интеграции с материковым Китаем, так как беспокоились о негативном воздействии интеграции на автономию Гонконга и его репутацию на международной арене»[[48]](#footnote-48). И хотя власти Гонконга придавали большое значение сотрудничеству с материком, на деле они активно этому не способствовали из-за опасений по поводу интервенции со стороны Пекина.

Более того, с быстрым развитием Шанхая, городов в дельте реки Янцзы и других прибрежных городов Китая, статус Гонконга как единственного посредника между иностранными компаниями и китайским рынком начал снижаться, количество капиталов и товаров, попадающих в Китай через Гонконг, тоже сократилось, что означает потерю Гонконгом его традиционного преимущества. Было необходимо каким-либо способом вернуть Гонконгу важную роль в процессе экономического развития Китая и скоординировать экономические отношения между Гонконгом и другими городами и регионами материкового Китая, особенно с его конкурентами.

Экономическое сотрудничество сторон столкнулось и с новыми проблемами. К примеру, каким образом Гонконг и материковый Китай могли снизить между собой тарифы и снять другие ограничения на торговлю, чтобы процедура проходила в соответствии с правилами ВТО? Так как Гонконг – это свободный торговый порт, то к большей части товаров, поступавших в него, применялись нулевые тарифные ставки. Материковый Китай, в свою очередь, был территорией с довольно высокими тарифами, где все импортированные продукты облагались таможенной пошлиной. Если бы материковый Китай предложил Гонконгу ввозить товары по нулевым тарифам, то все иностранные товары начали бы поступать на материк через Гонконг, минуя высокие тарифы, и материковый Китай также превратился бы в территорию беспошлинной торговли, что представляется совершенно невозможным. Тем не менее, так как Гонконг все же ожидал для себя лучших условий в торговле с материком по сравнению с другими членами ВТО, перед сторонами встала необходимость заключения двустороннего соглашения о свободной торговле.

Правило места происхождения товара считается одним из наиболее важных правил ВТО. После того, как производственная база Гонконга была перенесена на материк, большая часть гонконгских товаров начала производиться именно там, что сделало проблему определения места происхождения еще более запутанной. Это в большой степени осложнило процесс переговоров по реализации двустороннего соглашения о свободной торговле.

Гонконг, будучи свободным портом, принял у себя огромное количество иностранных предприятий и организаций. Если бы материковый Китай предоставлял преференции для всех участников торговой индустрии Гонконга, то многочисленные иностранные предприятия, находящиеся на территории Гонконга, тоже бы могли ими воспользоваться; гонконгские предприятия в таком случае не получили бы отдельных преференций.

Во время своего ежегодного визита в Пекин в 2001 г. Главный министр Администрации Гонконга упомянул о тех трудностях, с которыми столкнулась гонконгская экономика и о желании Гонконга усилить экономическое взаимодействие с материковым Китаем. Он выдвинул идею подписания соглашения о свободной торговле. Пекин одобрил данное предложение и организовал группу по разработке особой стратегии, которая помогла бы Гонконгу поддерживать свой статус финансового, торгового и туристического центра. 29 июня 2003 года стороны подписали CEPA, которое должно было вступить в силу с 1 января 2004 года.

**2.2.1 Интересы материкового Китая в отношении СEPA**

Разумное объяснение тому, что Пекин дал свое согласие на подписание соглашения о свободной торговле можно найти, проанализировав три аспекта: национальные интересы, международный фактор и соображения относительно Тайваня.

Важной причиной подписания CEPA для Пекина стала стагнация в экономике Гонконга после Азиатского финансового кризиса. После того, как Китай присоединился к ВТО в 2001 г., Гонконг с позитивным настроем принял то, что Китай еще больше открылся для мировой торговли и инвестиций, в то же время Гонконг понимал, что потеряет свои преимущества перед другими странами-членами ВТО и темпы его экономического роста замедлятся.

Другим мотивом стало намерение КНР поменять модель развития в районе дельты реки Чжуцзян с «рыночной координации» на «политическую координацию». Из-за низкой стоимости трудовых ресурсов и земли в материковом Китае Гонконг за последние три десятилетия перенес большую часть своих промышленных отраслей в район дельты реки Чжуцзян. С развитием промышленных отраслей Шеньчжень становился региональным центром в районе дельты реки Чжуцзян, где раньше занимал лидирующие позиции Гонконг. По сравнению с районом дельты реки Янцзы, где несомненно центром был Шанхай, экономическому развитию в районе дельты реки Чжуцзян не хватало взаимного доверия участников. Рынок сам по себе не мог упорядочить конкуренцию. Это приводило к необходимости организации открытой платформы, на которой все участники могли бы высказать свои пожелания и провести взаимные консультации. Так, правительства Пекина и Гонконга разработали специальное соглашение, с помощью которого можно было бы дать новый импульс развитию гонконгской экономики и привести в порядок экономическую ситуацию в районе дельты реки Чжуцзян. На основе CEPA «Гонконг продолжит быть центром логистики, судоходства, торговли, финансов и услуг с высокой добавленной стоимостью, а провинция Гуандун продолжит быть центром производства»[[49]](#footnote-49). Экономические отношения между Гонконгом и провинцией Гуандун основаны на взаимодополняемости двух экономик.

Вторая причина подписания CEPA для Китая – это международный фактор. Китай обязался ввести режим преференций для стран-членов ВТО к 2006 г. Однако у него не было богатого опыта, связанного с поведением в зонах свободной торговли. Осуществление политики преференций по отношению к Гонконгу помогло бы материковому Китаю заблаговременно накопить необходимый опыт. Это помогло бы Китаю лучше ориентироваться в процессе либерализации международной торговли.

И третьей важной причиной подписания CEPA для Китая стали соображения относительно дальнейших отношений с Тайванем. Материковый Китай хотел подать пример для Тайваня с надеждой на подписание с ним такого соглашения и использование этого экономического сотрудничества как средства на пути к постепенному разрешению вопроса воссоединения[[50]](#footnote-50).

Таким образом, китайское центральное правительство в силу экономических и политических соображений пришло к решению подписать CEPA.

**2.2.2 Интересы Гонконга в отношении СEPA**

Для правительства Гонконга подписание CEPA было мотивировано главным образом экономическими интересами. Оно верило в то, что подписание подобного соглашения с материком было лучшим способом простимулировать развитие гонконгской экономики, Гонконг не мог позволить себе упустить подобной возможности.

После Азиатского финансового кризиса гонконгская экономика столкнулась со многими серьезными трудностями. «Рынки ценных бумаг, туризма, недвижимости, розничной торговли и другие находились в состоянии рецессии»[[51]](#footnote-51). В результате предприятия были вынуждены увольнять работников, что привело к повышению уровня безработицы. В январе 2002 г. уровень безработицы в Гонконге достиг своего максимального значения 6.7%[[52]](#footnote-52). Эти экономические проблемы для Гонконга не были циклическими, они больше относились к структурным проблемам. Гонконгу был необходим политическая стратегия, направленная на реструктуризацию его экономики.

Помимо соображений относительно экономического развития, подписание CEPA для Гонконга было также обосновано внешней обстановкой. В Азиатско-Тихоокеанском регионе большинство участников форума Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), за исключением Гонконга, Тайваня, России и Перу, уже подписали или находились в состоянии переговоров по подписанию соглашений о свободной торговли. Гонконг находился в стороне от происходящего. Гонконгская экономика уже не могла процветать без экономики материка, и Гонконг не мог принять участие в экономической интеграции в Азии, не проведя первоначально экономической интеграции с материком.

К тому же основным сравнительным преимуществом Гонконга был его сектор услуг. К тому моменту, когда Китай открыл бы свой рынок для стран-членов ВТО в 2006 году, Гонконг начал бы терять свои преимущества. Гонконг надеялся проникнуть на китайский рынок до 2006 года, чтобы заранее улучшить там свои позиции. Таким образом, Гонконг надеялся, что материковый Китай сделает ему дополнительные уступки, которые не были включены в протокол о вступлении Китая в ВТО. Например, «в данном протоколе не была отмечена выставочная индустрия, а в Гонконге данная индустрия находится на очень сильных позициях и ее участники уже давно хотели попасть на рынок материка»[[53]](#footnote-53).

CEPA открыло огромный рынок Китая для гонконгских товаров и услуг. Стоит заметить, что влияние нулевых тарифов на гонконгские товары, поступающие на материк, было небольшим, так как промышленные отрасли Гонконга в 1980-е годы уже были перенесены в район дельты реки Чжуцзян. Поэтому центром внимания CEPA стала сфера бизнес - услуг, в особенности, финансовых, юридических, аудиторских, банковских и услуг, связанных с розничной торговлей[[54]](#footnote-54).

**2.3 Основное содержание CEPA**

CEPA состоит из основного соглашения и шести приложений. Основными предметами CEPA являются три аспекта: торговля товарами, торговля услугами и содействие торговой и инвестиционной деятельности между Гонконгом и материковым Китаем. В шести приложениях раскрываются такие отдельные вопросы реализации соглашения, как процедура применения нулевой ставки таможенной пошлины, правила определения места происхождения товаров, порядок выдачи сертификатов о происхождении товаров, отдельные обязательства каждой из сторон по либерализации торговли услугами, определение поставщика услуг и условия присвоения статуса поставщика услуг, меры по содействию торговой и инвестиционной деятельности. В целом, основные цели CEPA – это расширение доступа гонконгских компаний к сфере услуг на территории Китая, сокращение таможенных пошлин для произведенных в Гонконге товаров и увеличение количественных показателей взаимной торговли и инвестиционной деятельности.

После заключения соглашения Гонконг и КНР продолжили либерализацию торговли товарами и услугами. Первоначальное соглашение неоднократно дополнялось, и к настоящему моменту было заключено девять дополнительных соглашений CEPA, последнее из них было подписано 29 июня 2012 г.

**2.4 Практические аспекты торговли товарами и услугами в рамках CEPA**

Рассмотрим общие принципы CEPA и его основные положения, направленные на либерализацию торговли товарами и, в особенности, услугами между Гонконгом и материковым Китаем.

**2.4.1 Общие принципы CEPA**

Для достижения основной цели CEPA – укрепления сотрудничества в области торговли и инвестиций между Гонконгом и материковым Китаем и стимулирования совместного развития сторон, были обозначены следующие шаги: постепенно ослабить и снять тарифные и нетарифные барьеры практически на все товарные позиции в торговле между двумя сторонами, постепенно перейти к либерализации торговли услугами с помощью ослабления и ликвидации различных дискриминационных мер, а также способствовать расширению двустороннего сотрудничества в сфере торговли и инвестиций.

При заключении CEPA, а также при его дальнейшей реализации и внесении поправок в соглашение, Гонконг и материковый Китай приняли на себя обязательства придерживаться модели «одна страна, две системы» и соблюдать существующие правила ВТО. Началом выполнения взаимных обязательств по осуществлению либерализации торговли товарами и услугами в рамках соглашения стало 1 января 2004 г. Кроме того, при заключении CEPA стороны договорились о расширении и обогащении условий соглашения путем регулярной разработки дополнительных соглашений по дальнейшей либерализации.

**2.4.2 Торговля товарами**

В соответствии с CEPA, Гонконг продолжает применять нулевую ставку таможенной пошлины в отношении всех товаров, импортируемых из материкового Китая. Китай, в свою очередь, с 1 января 2004 года на часть товаров, а с 1 января 2006 года на все остальные товары, местом происхождения которых является Гонконг, ввел нулевой тариф.

Стороны также пришли к договоренности не предпринимать мер нетарифного характера, не использовать таможенное квотирование, антидемпинговые меры, компенсационные меры и субсидии в отношении товаров Гонконга и Китая, соответственно.

Если при выполнении положений CEPA происходит резкое увеличение импорта определенных видов продукции, обозначенных в приложениях к соглашению, что может вызвать серьезные негативные последствия для отрасли страны-импортера продукции, то посредством письменного уведомления соответствующая сторона может временно приостановить действие льгот на импорт данного товара и начать проводить консультации по требованию другой стороны.

Для того чтобы освободиться от таможенной пошлины при ввозе товаров в КНР, гонконгские предприниматели должны соблюдать правила определения места происхождения товаров. Для того чтобы Гонконг считался местом происхождения товара, данный товар должен быть полностью произведен или же подвергнут достаточной переработке на территории Гонконга. Среди критериев достаточной переработки CEPA можно выделить следующие:

1. **определенные производственные или технологические операции**: выполнение определенных производственных или технологических операций, достаточных для того, чтобы местом происхождения признавалась одна из сторон соглашения;
2. **изменение товарной позиции:** изменение тарифного кода товара по товарной номенклатуре на уровне любого из первых четырех знаков, произошедшее в результате выполнения определенных производственных или технологических операций в одной из сторон соглашения;
3. **правило адвалорной доли**: изменение стоимости товара, когда доля стоимости использованных материалов, расходов на оплату труда, расходов на разработку продукта, понесенные исключительно в одной из сторон соглашения, составляет или превышает 30% от цены экспортируемых товаров на условиях FOB (при условии, что последняя производственная или технологическая операция выполнена в соответствующей стороне соглашения; расходы на разработку продукта могут включать лицензионные отчисления за использование патентованных технологий, промышленного дизайна, товарных знаков, прав интеллектуальной собственности);
4. **другие критерии**: другие критерии определения места происхождения товаров, помимо определенных производственных или технологических процессов, изменения товарной позиции, правила адвалорной доли;
5. **смешанные критерии:** критерии определения места происхождения товаров, основанные на сочетании двух и более вышеуказанных критериев[[55]](#footnote-55).

Тем не менее, на некоторые гонконгские товары сохраняется запрет ввоза в КНР; список таких товаров публикуется Министерством коммерции КНР.

**2.4.3 Торговля услугами**

Торговлю услугами можно с уверенностью назвать самой значимой частью CEPA. На основе соглашения Гонконг и Китай обязуются поэтапно сократить и ликвидировать различные ограничительные меры в отношении поставщиков услуг друг друга.

В рамках соглашения материковый Китай существенно сократил ограничения по доступу на свой рынок для гонконгских поставщиков различных видов услуг, включая: *рекламную деятельность, управленческий консалтинг, проведение выставок, деятельность на рынке ценных бумаг, банковскую деятельность, бухгалтерский учет, транспортные услуги, страховое дело, производство и прокат кинофильмов и сериалов, строительство, телекоммуникационные услуги, научно-исследовательские услуги, технические услуги, юридические услуги, онлайн – игры и проч.*

К примеру, совместно с китайскими партнерами гонконгские поставщики услуг могут создавать сайты, на которых размещены онлайн-игры. Другие иностранные поставщики услуг пока не имеют подобной возможности. Гонконгские фирмы, оказывающие юридические услуги, могут открывать свои представительства на территории Китая, объединившись с местными юридическими фирмами. Банковские учреждения Гонконга могут создавать свои филиалы и отделения на территории Китая, руководствуясь сниженными требованиями в отношении минимального уставного капитала. А гонконгские поставщики транспортных услуг раньше других иностранных поставщиков получили право открывать в Китае предприятия, в основе которых лежал на 100% иностранный, в данном случае - гонконгский, капитал.

В целом, меры по либерализации торговли услугами между Гонконгом и материковым Китаем могут быть сведены к следующему:

1. **снижение требований к максимальной доле участия иностранного капитала:** в отдельных видах деятельности гонконгские поставщики услуг вправе создавать предприятия с мажоритарным участием или полностью подконтрольные им предприятия в КНР, в то время как остальные иностранные компании вправе работать в данных видах деятельности только в рамках совместных предприятий и при условии принадлежности контролирующей доли китайскому партнеру;
2. **допуск в закрытые для иностранного капитала виды деятельности:** гонконгские поставщики услуг при определенных условиях вправе заниматься в КНР теми видами деятельности, которые закрыты для иностранного бизнеса (например, онлайн-игры);
3. **снижение требований к квалификации инвестора:** для гонконгских поставщиков услуг, учреждающих компании (создающих филиалы, представительства) на территории КНР, снижены требования к размеру уставного капитала создаваемой компании, опыта ведения соответствующей деятельности и другие требования, которые предъявляются к иностранным инвесторам китайских компаний;
4. **признание квалификаций:** профессиональные квалификации, полученные в Гонконге, признаются в КНР и дают возможность для сдачи профессиональных экзаменов (например, адвокатского экзамена)[[56]](#footnote-56).

Гонконгским поставщиком может являться физическое лицо, которое является гражданином КНР и постоянным резидентом Гонконга, так же как и организация, которая была создана в соответствии с законодательной базой Гонконга (например, государственная или частная организация, коммерческая или некоммерческая, включая компании, индивидуальные частные предприятия, товарищества, объединения, трасты и т.п.), если она соответствует всем условиям получения статуса поставщика услуг Гонконга.

Немного углубившись в юридические аспекты, стоит отметить, что для получения статуса поставщика услуг организация должна удовлетворять следующим условиям: во-первых, она должна быть создана в Гонконге в соответствии с законом «О компаниях» и иметь обязательное свидетельство о регистрации деятельности и, если необходимо, лицензию на ведение деятельности; во-вторых, организация должна на территории Гонконга вести «существенную» предпринимательскую деятельность. Критериями для определения такой деятельности являются следующие аспекты: 1) предметом деятельности гонконгского поставщика услуг являются те услуги, которые он собирается оказывать на территории КНP; 2) гонконгский поставщик услуг обязан вести свою деятельность, как минимум, в течение трех лет перед обращением для получения соответствующего статуса, а для банковских учреждений и страховых компаний этот срок составляет 5 лет; 3) гонконгский поставщик услуг должен выплачивать налог на прибыль в Гонконге в период ведения деятельности; 4) гонконгский поставщик обязан иметь постоянное место ведения деятельности, которое сопоставимо с масштабом и характером его деятельности, и 5) более половины сотрудников гонконгского поставщика услуг должны быть резидентами Гонконга[[57]](#footnote-57).

Важно отметить, что поставщики услуг из других стран, являющихся членами ВТО, могут также воспользоваться преимуществами и привилегиями, предоставленными гонконгским компаниям в рамках CEPA, если они учредят на территории Гонконга компанию, которая будет соответствовать всем требованиям по ведению «существенной» предпринимательской деятельности в Гонконге. Кроме того, иностранные поставщики услуг также вправе воспользоваться льготами в рамках CEPA, которыми пользуются гонконгские компании, по истечению одного года с момента поглощения или слияния с гонконгским поставщиком услуг, отвечающего всем требованиям законодательства.

**2.4.4 Содействие торговле и инвестициям**

К мерам по содействию торговле и инвестициям в рамках СEPA относят упрощение таможенного оформления, сотрудничество в сфере инспекции и контроля безопасности и качества пищевых продуктов, унификации стандартов, взаимную помощь друг другу в развитии малого и среднего бизнеса, а также в развитии электронной коммерции, проектов в области образования, производства препаратов китайской традиционной медицины, в защите прав интеллектуальной собственности, в соблюдении прозрачности законодательства. В заключение следует вновь обратить внимание на то, что CEPA между Гонконгом и материковым Китаем было разработано с целью ликвидировать тарифы и любые нетарифные барьеры в торговле товарами между сторонами, предоставить более широкий доступ к китайскому рынку гонконгским поставщикам услуг, принять соответствующие меры, которые поспособствуют развитию взаимной торговли и инвестиций.

**2.5 Анализ выгод Гонконга и материкового Китая от реализации CEPA**

В процессе разработки CEPA сторонами был внимательно рассмотрен аспект взаимодополняемости экономик Гонконга и материкового Китая. Он заключается в том, что Гонконг обладает преимуществами в мобилизации капитала, разработке продуктов, дистрибуции и управлении, а материковый Китай имеет большое количество дешевых земельных и трудовых ресурсов и огромный внутренний рынок.

С точки зрения Гонконга, выигрыш от CEPA является очевидным в краткосрочном периоде. CEPA дает стимул для нового цикла экономического развития Гонконга и предоставляет ему возможность вновь стать важнейшим посредником между материковым Китаем и остальным миром. В отличие от Гонконга, свой выигрыш от CEPA материковый Китай сможет получить в течение более длительного периода.

Стоит отметить, что в появлении и реализации CEPA можно обнаружить немалый политический контекст.

Во-первых, один из основных принципов сотрудничества между Гонконгом и материковым Китаем – это реализация CEPA в соответствии с моделью «одна страна, две системы». CEPA установило преференциальный торговый режим между Гонконгом и материковым Китаем, между основной территорией государства и отдельной таможенной территорией государства. Также CEPA усилило посредническую роль Гонконга в качестве отправной точки иностранных компаний к китайскому рынку.

Во-вторых, подписание и реализация CEPA активно поддерживается лидерами материкового Китая. Например, Ху Цзиньтао и Вэнь Цзябао лично способствовали реализации CEPA и сделали его неотъемлемой частью национальной стратегии развития.

В-третьих, с экономической точки зрения выигрыш Гонконга от CEPA значительно больше, чем выигрыш материкового Китая. К примеру, CEPA устраняет различные институциональные барьеры для развития двустороннего экономического и торгового сотрудничества и разрешает материковым китайцам индивидуально посещать Гонконг, что оказывает положительное влияние на уровень потребления в Гонконге и дает большой стимул развитию гонконгской туристической индустрии. Кроме того, применяя нулевые тарифы к товарам гонконгского происхождения, Пекин ежегодно теряет до 350 млрд. юаней, которые могли быть получены в качестве налогов[[58]](#footnote-58).

В-четвертых, CEPA подает определенный пример взаимодействия в рамках «одна страна, две системы» Тайваню. С политической точки зрения это является очень значимым для материкового Китая. Гонконг уже воспользовался преференциями по проникновению на китайский рынок, что оказало немалое давление на Тайвань в пользу обсуждения похожего соглашения: успехи CEPA вызвали у тайваньских частных компаний и политических партий желание пойти на компромисс с материковым Китаем. В 2010 г. стороны подписали соглашение о торговле и транспортных связях.

В общем и целом, конечная цель CEPA состоит в проведении экономической интеграции между Гонконгом и материковым Китаем и подготовке прочной основы для политической интеграции в будущем[[59]](#footnote-59). CEPA учитывает интересы обеих сторон и является очень выгодным как для Гонконга, так и для материкового Китая.

**2.6 Влияние CEPA на экономику Гонконга**

Очевидно, что, после 2004 года экономика Гонконга начала выходить из кризисного состояния. Безусловно, на рост экономической активности могли повлиять и другие факторы, однако реализация CEPA сыграла в этом очень важную роль.

**2.6.1 CEPA способствует развитию экономики Гонконга**

В процессе реализации CEPA экономика Гонконга начала развиваться быстрее, чем раньше. Для оценки влияния CEPA на экономическое развитие Гонконга будут приведены сравнительные данные основных экономических показателей с 2000 г. по 2006 г.

ВВП Гонконга в 2006 г. составлял 193,5 млрд. долл. США, что на 19,8% больше, чем показатель ВВП 2003 года (161,4 млрд. долл. США)[[60]](#footnote-60). Средний ежегодный прирост ВВП с 2000 г. по 2002 г. составлял 1,77%, а с 2003 г. по 2006 г. – 7,44%[[61]](#footnote-61).

Что касается показателей занятости в Гонконге, то в 2003 г. количество занятых в Гонконге было 3,37 млн. а в 2006 г. 3,58 млн. человек, на 3,14% больше[[62]](#footnote-62). C 2000 г. по 2003 г. среднегодовой рост занятости в Гонконге был 0,96%, а с 2003 г. по 2006 г. - 1,03%. В то же время с 2000 г. по 2003 г. количество безработных в среднем ежегодно росло на 18,2%, а с 2003 г. по 2006 г. - ежегодно снижалось на 14,62%. Очевидно, что 2004 г. стал поворотной точкой для показателя уровня безработицы. До 2004 г. уровень безработицы в Гонконге ежегодной повышался, а после 2004 г. стремительно падал: уровень безработицы в Гонконге в 2003 г. составил 7,9%, а в 2006 г. 4,8%[[63]](#footnote-63).

Рассмотрим показатели по торговле: в 2003 г. импорт Гонконга составил 232,6 млрд. долл. США, а экспорт, включая реэкспорт, составил 224 млрд. долл. США, в 2006 г. аналогичные показатели составили 334,7 млрд. долл. США и 316,8 млрд. долл. США, соответственно[[64]](#footnote-64). C 2003 г. по 2006 г. гонконгские импорт и экспорт выросли на 43,97% и 41,24%, соответственно. С 2000 г. по 2003 г. среднегодовые темпы роста импорта, экспорта и реэкспорта Гонконга составили 2,89%, -12,39% и 5,21%, соответственно, в то время как с 2003 г. по 2006 г. эти показатели составили 12,92%, 3,40% и 12,81%, что значительно превышает темпы роста предыдущего рассматриваемого периода[[65]](#footnote-65). Все эти данные отражают то, что реализация CEPA сыграла ключевую роль в развитии торговли Гонконга.

В процессе реализации CEPA состояние инвестиционной активности между Гонконгом и материковым Китая также поменялось. В 2003 г. поступления и отток гонконгских прямых инвестиций на материк были на уровне 4,8 млрд. и 7,6 млрд. долларов CША; в 2006 г. эти показатели выросли до 14 млрд. и 21,3 млрд. гонконгских долларов (на 191,6% и 180,2%, соответственно)[[66]](#footnote-66). Если сравнивать с ситуацией до появления CEPA, то с 2000 г. по 2003 г. поступления и отток гонконгских прямых инвестиций в материковый Китай в среднем ежегодно сокращались на 45,06% и 29,98%, а с 2003 г. по 2006 г. среднегодовые темпы роста притока и оттока гонконгских прямых инвестиций на материк составили 41,95% и 40,63%[[67]](#footnote-67). Очевидно, что CEPA оказало колоссальное влияние на инвестиционную активность между Гонконгом и материковым Китаем.

**2.6.2 CEPA способствует оптимизации экономической структуры Гонконга**

CEPA также способствует оптимизации производственной структуры Гонконга. Влияние CEPA на производственные отрасли, в основном, было сконцентрировано на двух типах отраслей: инновационные, технологические производственные отрасли и традиционные отрасли с меньшим использованием высоких технологий. Влияние CEPA на сферу услуг также дифференцировано, можно выделить две группы услуг: во-первых, те услуги, которые являются наиболее значимыми для экономического развития Гонконга и которые Гонконг предоставляет для материкового Китая и всего мира (финансовые и консультационные), и, во-вторых, те услуги, которые потребляются в самом Гонконге: услуги, связанные с недвижимостью, развлечениями, строительством и т.п[[68]](#footnote-68).

В общем, благодаря CEPA Гонконг вместо расширения своей производственной структуры горизонтально, улучшил ее вертикально. Поэтому конкурентоспособность его некоторых и ранее динамичных отраслей стала еще выше. В то же время финансовые и аудиторские услуги Гонконга усилили свои конкурентные преимущества.

***Промышленные отрасли***

В 60-е и 70-е годы Гонконг был одним из промышленных центров в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Но после 80-х годов из-за повышающихся цен на местные материалы и начала политики открытости в материковом Китае трудоемкие отрасли Гонконга начали широкомасштабно переноситься в Шэньчжень, Дунгуань и другие города Китая. CEPA предоставляет новые возможности для развития гонконгских промышленных отраслей, особенно их трех категорий. Первая включает в себя промышленные отрасли с гонконгскими брэндами, которые уже являются довольно конкурентоспособными, к примеру производство часов. Они получили много выгод от политики использования нулевых тарифов. Вторая категория включает отрасли, которые находятся под большим влиянием конъюнктуры мирового рынка, например, текстильная и швейная. Так как США и различные европейские страны использует специальные защитные меры против импорта текстильной продукции из Китая, гонконгским предприятиям будет выгодно перенести некоторые производственные процессы обратно в Гонконг для того чтобы изменить место происхождения товара, а политика применения нулевых тарифов к товарам гонконгского происхождения обеспечит полную либерализацию при ввозе этих товаров на рынок материкового Китая. С помощью CEPA немалое количество гонконгских предприятий может развивать новые формы сотрудничества с корпорациями материкового Китая. И третья категория включает в себя высокотехнологичные промышленные отрасли. В соответствии с правилами происхождения товаров CEPA, издержки на НИОКР, в том числе издержки на разработку дизайна и издержки, касающиеся прав интеллектуальной собственности, также учитываются в подсчетах добавленной стоимости для того чтобы определить место происхождения. Таким образом, Гонконгу выгодно увеличивать добавленную стоимость, развивая при этом свои высокотехнологичные отрасли промышленности.

В целом, CEPA способствует реструктуризации и обновлению гонконгских промышленных отраслей. В 2003 г. валовый выпуск промышленного сектора Гонконга составил 20,1 млн. долларов США, а к 2006 г. он увеличился до 22 млн. долларов США, рост составил 9,4%[[69]](#footnote-69). С 2000 г. по 2003 г. валовый выпуск данного сектора сокращался в среднем на 11,51% в год, но с 2004 г. по 2006 г. он в среднем ежегодно увеличивался на 3,07%[[70]](#footnote-70). Можно сделать вывод, что СЕРА сыграло очень важную роль в развитии промышленных отраслей Гонконга.

***Сфера услуг***

Сфера услуг составляет 90% ВВП Гонконга и является основой его экономики. СЕРА создало много хороших возможностей для 18 отраслей сферы услуг Гонконга, таких как управленческий консалтинг, проведение выставок, юридические услуги и т.п. За один лишь 2004 г. более 600 гонконгских компаний, предоставляющих услуги, появились на рынке материкового Китая[[71]](#footnote-71).

Во-первых, СЕРА дало огромный стимул сфере финансовых услуг Гонконга. Еще до появления СЕРА большое количество малых и средних по размеру банков Гонконга были очень заинтересованы в проникновении на рынок материка, но не могли этого сделать из-за слишком высоких барьеров входа. Но из-за того, что в материковом Китае лишь немногие малые и средние банки могли отличиться высоким уровнем профессионального обслуживания, в отличие от банков Гонконга, в стране появился огромный спрос на банковские услуги.

До применения СЕРА для иностранных банков, включая банки Гонконга, при открытии филиалов в материковом Китае, существовало требование иметь на конец года активы в 20 млрд. долл.[[72]](#footnote-72). После подписания СЕРА минимальные требования были снижены до 6 млрд. долл.[[73]](#footnote-73). Под новые стандарты тут же попали следующие гонконгские банки: *Shanghai Commercial Bank, Wing Hang Bank, Citic Ka Wah Bank, Dah Sing Bank, ICBC (Asia), DBS Bank* и *Nanyang Commercial Bank.* СЕРА дает преимущества гонконгским малым и средним по размеру банкам в их конкуренции с другими иностранными банками в Китае. На настоящий момент на территории материкового Китая ведут свою деятельность 58 гонконгских банковских учреждений, что составляет ¼ от общего числа иностранных банков в Китае. Среди всех иностранных банков банки Гонконга имеют наибольшее число филиалов в материковом Китае[[74]](#footnote-74).

СЕРА разрешает гонконгским банкам выдавать кредиты и предоставлять услуги частным клиентам в Китае по депозитам, а также гарантиям, обязательствам и страхованию. Согласно СЕРА, не существует различия между услугами, которые разрешено предоставлять банкам Гонконга и услугами, которые могут предоставлять местные китайские коммерческие банки. Принимая в рассмотрение международную позицию Гонконга как финансового центра, легко прийти к выводу, что гонконгские банки обладают дополнительными сравнительными преимуществами, поэтому они получают огромную выгоду от проникновения на рынок материкового Китая.

В процессе реализации СЕРА туристическая индустрия Гонконга вновь начала процветать. До СЕРА резиденты материкового Китая имели большое желание поехать в Гонконг путешествовать, но сталкивались с большим количеством ограничений. Однако СЕРА разрешило резидентам материка посещать Гонконг в индивидуальном порядке, а не в организованной группе, как это было раньше. Эти изменения значительно улучшили ситуацию на рынке туристических услуг Гонконга: в Гонконге начали строить новые отели, открывать рестораны, активно развивать индустрию развлечений и розничный сектор. Улучшились показатели уровня внутреннего потребления в Гонконге, что, в целом, оказало благоприятное воздействие на его экономический рост.

В итоге, СЕРА укрепляет позиции Гонконга как посредника между материковым Китаем и международным рынком. Соглашение обеспечивает свободный доступ на китайский рынок, что усиливает привлекательность Гонконга на международной арене и его сравнительные преимущества. Поднимая на новый, более качественный уровень экономическую структуру Гонконга и способствуя оживлению его экономики, СЕРА нацелено на поддержание конкурентоспособности Гонконга.

**2.7 Влияние СЕРА на экономическую реинтеграцию между Гонконгом и материковым Китаем**

Выгоды обеих сторон, которые приносит СЕРА, могут быть проиллюстрированы не только с помощью цифр, таких как количество товаров, к которым применяется нулевой тариф, но и с помощью политической значимости соглашения. СЕРА ускоряет экономическую интеграцию между Гонконгом и материковым Китаем. Это первый юридический документ, который упорядочивает экономическое сотрудничество между сторонами, которое в настоящий момент переходит на новую ступень. С помощью координации и взаимодействия на государственном уровне Гонконг и материковый Китай ускоряют процессы интеграции во всех ее проявлениях.

Для того чтобы лучше понять влияние СЕРА на экономическую интеграцию, рассмотрим три следующих аспекта.

***Влияние нулевых тарифов***

СЕРА установило правило, что ко всем товарам гонконгского происхождения, направленным на экспорт в материковый Китай, будет применены нулевые тарифы. Во время первой стадии реализации CEPA в 2004-2005 гг. 374 вида товаров гонконгского происхождения были экспортированы на материк с нулевым тарифом. Во время второй стадии в 2005-2006 гг. количество видов товаров было расширено до 1087[[75]](#footnote-75).

Политика применения нулевых тарифов СЕРА сокращает издержки ввоза гонконгских товаров на материк, тем самым повышая конкурентоспособность этих товаров и стимулируя рост экспорта Гонконга на материк.

СЕРА также способствует процессу производственного разделения между Гонконгом и материковым Китаем. Как было описано в предыдущей части, СЕРА поспособствует развитию высокотехнологичных промышленных отраслей Гонконга, в то время как материковый Китай будет использовать свои преимущества в трудоемком производстве. Стороны будут взаимодействовать в отраслях трудоемкого производства, особенно в тех, что подвержены изменению рыночной конъюнктуры. Например, если некоторые предприятия материкового Китая перенесут часть своего производственного процесса в Гонконг, чтобы местом происхождения конечного продукта считался именно Гонконг, то они смогут избежать политики дискриминации и защитных мер Запада в отношении китайских товаров.

***Влияние преференциальных условий получения доступа на рынок материкового Китая для участников сферы услуг Гонконга***

После 30-ти лет реформ и открытости отрасли трудоемкого производства Китая перешли на новый уровень развития, и материковый Китай превратился в «мировую фабрику». Однако предоставление в Китае таких услуг, как транспортные и финансовые, все еще остается на сравнительно невысоком уровне. В отличие от материка сфера услуг Гонконга считается высокоразвитой и конкурентоспособной. Сфера услуг Гонконга имеет преимущества с точки зрения капитала и технологий, а материковый Китай предлагает низкие издержки на труд и огромный потребительский рынок. Обе стороны могут объединить свои преимущества так, что гонконгские компании станут предоставлять высококлассные услуги для производственного сектора материкового Китая, тем самым повышая общий уровень конкурентоспособности китайской экономики.

В частности, СЕРА способствует взаимной открытости рынков капитала обеих сторон. Оно усиливает важную роль Гонконга как связующего звена материкового Китая с международным рынком. СЕРА обеспечивает поддержку материковым Китаем своих компаний, желающих разместить акции на фондовой бирже Гонконга. Таким образом, появляется все больше китайских компаний, которые могут использовать гонконгскую биржу как платформу для продажи своих акций.

***Влияние свободного перемещения трудовых ресурсов***

СЕРА предлагает ряд мер, способствующих обмену талантливыми профессионалами между материковым Китаем и Гонконгом. Так сложилось, что до сих пор в КНР и Гонконге остаются разными системы аккредитации в различных сферах услуг, где для получения разрешения на ведение деятельности необходимо выполнить определенные требования, это юридические, бухгалтерские, медицинские, строительные и другие услуги. Различия создают много сложностей для гонконгских специалистов, нацеленных на работу на материке. Однако наряду со все большим экономическим взаимодействием сторон в сфере услуг появляется необходимость в свободном передвижении трудовых ресурсов. СЕРА способствует взаимному признанию сторонами профессиональных квалификаций. Гонконг и материковый Китай уже подписали соответствующее соглашение, которое коснулась таких профессий, как архитектор, инженер, посредник в торговле ценными бумагами, фьючерсами и страховками, юрист, бухгалтер, медицинский работник[[76]](#footnote-76). Взаимное признание квалификаций делает обмен талантливыми специалистами гораздо удобнее и привлекает все больше гонконгских специалистов на работу в материковом Китае, что, в свою очередь, повышает качество услуг в материковом Китае. И все же талантливым специалистам с материка пока еще довольно сложно получить работу в Гонконге, за исключением тех, кто учился в одном из гонконгских университетов и получил предложение о работе сразу после окончания обучения.

СЕРА оказало колоссальное воздействие на восстановление экономики Гонконга. После начала его реализации гонконгская экономика смогла избавиться от негативных последствий Азиатского финансового кризиса 1997-1998 гг. и вновь стала активно развиваться. Более того, СЕРА стало механизмом коммуникации сторон и их взаимной координации. Однако, прошло лишь 9 лет с момента подписания СЕРА, поэтому еще слишком рано судить о результатах политической интеграции между Гонконгом и материковым Китаем. И все же очевидным является тот факт, что «СЕРА способствует интеграции, в первую очередь, экономической, которая затем перенесется на политическую и социальную сферы»[[77]](#footnote-77).

Гонконг накопил богатый опыт по формированию либеральной экономики, его модель экономического развития часто ставят в пример как наиболее успешную и эффективную. Более того, опыт Гонконга может быть применим и в отношении России. Некоторые аспекты, заложенные в основу гонконгской экономики, могут быть использованы для определения стратегии развития такого российского региона, как Калининградская область.

**ГЛАВА 3. Использование опыта Гонконга для модификации режима ОЭЗ в Калининградской области РФ**

**3.1 Развитие Гонконга в качестве прибрежного анклава**

Гонконг является бывшим анклавом Великобритании, в настоящий момент он находится под юрисдикцией КНР. В самом начале переговоров между Великобританией и Китаем по поводу Гонконга большая часть населения анклава (85% в 1982 г.) выбрали вариант остаться под властью Великобритании. Основные изменения произошли спустя несколько лет, когда стороны подготовили проект соглашения. Правительство Китая противостояло проведению в Гонконге референдума, не было там и избранного народом представительного органа, способного ратифицировать соглашение. Лишь после массового распространения информации о соглашении точка зрения населения узнавалась путем опроса общественного мнения. На этот раз около 79% гонконгцев поддержали передачу власти Китаю и 77% согласились с тем, что данное соглашение лучше всего подходит для сложившейся ситуации.

В 1980 г. показатель ВВП на душу населения в Гонконге составил около 50% от аналогичного показателя в Великобритании, а в 1990 г. значение показателя возросло до 85%[[78]](#footnote-78). В 1995 г. показатели дохода на душу населения в Гонконге были на уровне 25 тыс. долл. США, что было сопоставимо с аналогичным показателем во многих западноевропейских странах. По уровню покупательной способности Гонконг занимал 6-е место в мире. Население Гонконга отличалось высокой продолжительностью жизни, к 1995 г. в Гонконге проживало около 6 млн. человек. На тот момент он являлся крупнейшим в мире контейнерным транспортным узлом, восьмым в мире по значимости торговым центром, где общая сумма экспорта и импорта превышала 250 млрд. долл. США, шестым в мире по объему рынка ценных бумаг, одиннадцатым в мире по объемам экспорта услуг, самым популярным туристическим направлением в Азии и т.д.

Эти и многие другие факторы подтверждают успешное и быстрое развитие Гонконга в качестве анклава до 1997 года – исторического момента его возвращения под юрисдикцию Китая. В объяснении причин столь стремительного развития Гонконга необходимо выделить два аспекта:

Во-первых, это свободная торговля и низкие налоги, главенство закона и экономическая стабильность, эффективная финансовая система, выгодное географическое положение и наличие у Гонконга глубоководного порта. В условиях абсолютного отсутствия природных ресурсов и при закрытости китайского рынка Гонконгу было необходимо задействовать свои преимущества и найти специализацию. Выбор пал на приоритетное развитие экспортоориентированной легкой промышленности. Сочетание экспортной направленности экономики, политики невмешательства и режима свободной торговли помогло гонконгской экономике достичь больших успехов.

И, во-вторых, это возможность Гонконга быть «воротами» в материковый Китай и одновременно вести торговлю с остальным миром. В 1980-1990-х годах Гонконг взял на себя роль главного финансового и инвестиционного центра региона и начал специализироваться на предоставлении услуг.

Многие российские чиновники, предприниматели и эксперты говорят о том, что Гонконг и Калининградская область РФ во многом похожи. В истории развития обеих территорий присутствуют фактор анклавности, а также попытки внедрения таможенных и налоговых льгот, опыт привлечения иностранных инвестиций, стремление быть активно вовлеченным в мировую торговлю. В итоге, в настоящее время Гонконг является отличным примером по функционированию в условиях анклавности и по реализации свободы торговли и инвестиций на своей территории. Среди российской элиты можно услышать заявления о том, что Калининградской области с ее местоположением, статусом и потенциалом необходимо перенимать опыт экономического развития Гонконга. Зачастую Калининградскую область даже называют «российским Гонконгом» или «Гонконгом на Балтике». Для того чтобы понять, насколько реалистичны данные высказывания, необходимо рассмотреть процесс экономического развития Калининградской области, изучить сильные и слабые стороны региона и понять, какие аспекты успешного развития экономики Гонконга могут быть применимы в отношении данного российского региона.

**3.2 Влияние фактора анклавности на экономическое развитие Калининградской области**

В 1991 г. Калининградская область превратилась в российский эксклав[[79]](#footnote-79). До конца Второй мировой войны территория области принадлежала Восточной Пруссии, с 1920 г. по 1939 г. она была эксклавом Германии. После войны территория Восточной Пруссии была поделена между Советским Союзом и Польшей. Польша получила около 2/3 этой территории, а Советский Союз – оставшуюся часть, которая теперь известна как Калининградская область. В 1990 г. Литва провозгласила независимость и Калининградская область стала советским, а год спустя российским эксклавом. После распада Советского Союза традиционные экономические связи с материнским государством были нарушены, а уровень спада промышленности в Калининградской области в 1991 – 1998 годы достиг 70%[[80]](#footnote-80). В то время регион боролся за экономическое выживание. Его экономический рост возобновился только в 1999 г.

Численность населения Калининградской области не достигает миллиона, и внутренний рынок региона достаточно ограничен. Для функционирования такого сравнительно небольшого и отделенного от основной территории страны региона внешние экономические связи с соседствующими странами являются жизненно необходимыми. Интеграция в международное разделение труда и благоприятный внешнеэкономический режим становятся ключевыми факторами успешного развития. Важнейшую роль в экономике Калининградской области играет торговля, как внешняя, так и с другими регионами России.

В целом, слабые и сильные стороны Калининградской области, а также угрозы и возможности, с ними связанные, можно представить в следующем виде (см. таблицу 2):

*Таблица 2*

**Сильные и слабые стороны, возможности и угрозы для экономического**

**развития Калининградской области**

|  |  |
| --- | --- |
| ***Сильные стороны*** | ***Слабые стороны*** |
| 1. Близость развитых регионов РФ  2. Близость развитых стран Европы  3. Мягкий для РФ климат  4. Выход к морю  5. Наличие полезных ископаемых (янтарь, нефть)  6. Высокая освоенность территории  7. Густая транспортная сеть  8. Развитая для РФ рыночная среда  9. Высокий образовательный уровень населения  10. Наличие научного потенциала  11. Режим ОЭЗ и Федеральная целевая программа развития области | 1. Пространственная изолированность  2. Различия условий хозяйствования  3. Суровый для Европы климат  4. Отсутствие глубоководных портов  5. Слабая энергетическая база  6. Высокая экологическая нагрузка  7. Невысокое качество путей сооб- щения  8. Неразвитый для ЕС рынок  9. Несоответствие подготовки кад- ров потребностям экономики  10. Невостребованность науки  11. Нестабильность условий хозяй- ствования |
| ***Возможности*** | ***Потенциальные угрозы*** |
| 1. Доступ на российский рынок  2. Развитие внешних связей  3. Пониженные затраты  4. Использование дешевого морского транспорта  5. Использование местного сырья  6. Интенсификация социально-эко- номических связей в регионе  7. Вхождение в европейские транспортные системы  8. Высокие темпы развития.  9. Интеграция с европейской системой образования  10. Международные научные проекты  11. Развитие внешних связеи | 1. Автаркия  2. Сложность выхода на рынки ЕС  3. Повышенные затраты  4. Конкуренция со стороны портов Прибалтики  5. Потенциально возможные за- труднения в энергоснабжении  6. Обострение экологических проблем  7. Исключение области из европей- ских транспортных систем  8. Снижение темпов развития  9. Высокая безработица и низкая производительность труда  10. Деградация научного потенциала  11. Экономическая стагнация |

*Источник:*Клемешев А.П., Федоров Г.М. От изолированного эксклава – к «коридору развития»: Альтернативы российского эксклава на Балтике. – Калининград: КГУ, 2004. C. 12.

Ключевой момент, определяющий экономическое развитие региона, - это его анклавность, что выражено в географическом положении Калининградской области. С одной стороны, она является эксклавом России, который отделен от материнского государства сотнями километров иностранной территории и тремя границами, с другой стороны, она является полуанклавом расширенного Европейского Союза (ЕС). Ниже приведены лишь некоторые специфические проблемы, которые связаны с анклавностью региона.

Во-первых, экономическая несостоятельность в нормальных условиях. Анклавы часто находятся в худших условиях по сравнению с неанклавными регионами государства. Это вызвано такими факторами, как оторванность от материнского государства, небольшая территория, окруженность другими государствами. Исключение составляет ситуация, когда материнское государство и окружающие страны тесно интегрированы, что может компенсировать негативное влияния анклавности.

Во-вторых, анклавам присуща повышенная уязвимость. Так, Калининградская область в более высокой степени подвержена различным кризисам, чем многие другие российские регионы. Например, кризис августа 1998 г. был тяжелым ударом для всей страны, однако Калининградская область по причине своей анклавности отреагировала на него гораздо острее. Экономика региона уже тогда зависела от внешнеторговых потоков и была в высокой степени чувствительна к валютному курсу рубля. Во время кризиса рост цен в Калининградской области в два раза превысил повышение цен в большинстве российских регионов; производство сократилось на 9,5%, а это в 5 раз больше среднего показателя по России (-1,9%); всего за один год внешнеторговые потоки региона снизились на 25%, суммарный внешнеторговый товарооборот сократился с 1,617 до 1,201 млрд. долл. США; вследствие спада экономической деятельности и общей экономической нестабильности иностранные инвестиции в регион сократились более чем наполовину с 39,4 млн. долл. США в 1998 г. до 18,3 млн. долл. США в 1999 г.[[81]](#footnote-81)

В-третьих, малый размер экономики, с которым связаны: недостаточная ресурсная база (предприятия вынуждены импортировать практически все сырье и компоненты для производства), недостаточная база внутреннего потребления (для достижения экономии на масштабах предприятиям необходимо ориентироваться или на рынок основной территории, или на зарубежные рынки), недостаточный рынок трудовых ресурсов. Как правило, анклав не может развивать много отраслей и вынужден выбирать узкую специализацию. В связи с этим анклавы сталкиваются с проблемой замкнутого круга, когда узкая специализация делает их еще более уязвимыми к колебаниям экономической конъюнктуры.

В-четвертых, анклавность препятствует вывозу товаров на основную территорию страны. Прямые затраты анклава очень зависимы от дополнительных расходов на транзит. Для Калининградской области вывоз товаров в Россию затруднен высокой стоимостью транзита и длинным транспортным плечом.

Также Калининградскую область часто характеризуют как «двойную периферию» России и ЕС. Помимо отдаленности от России регион также расположен на периферии ЕС. Соседи Калининградской области испытывают немало экономических трудностей, в частности, Варминско-Мазурское воеводство Польши, граничащее с областью на юге, является наименее развитым регионом Польши с безработицей на уровне 20%, а развитые области Литвы к северу и востоку находятся далеко от калининградской границы[[82]](#footnote-82). Так как Калининградская область расположена между Россией и ЕС, она очень уязвима с точки зрения динамики российско-европейских отношений.

На фоне этих трудностей успешное экономическое развитие анклава кажется невозможным без специального экономического режима или отдельных экономических преференций со стороны материнского государства.

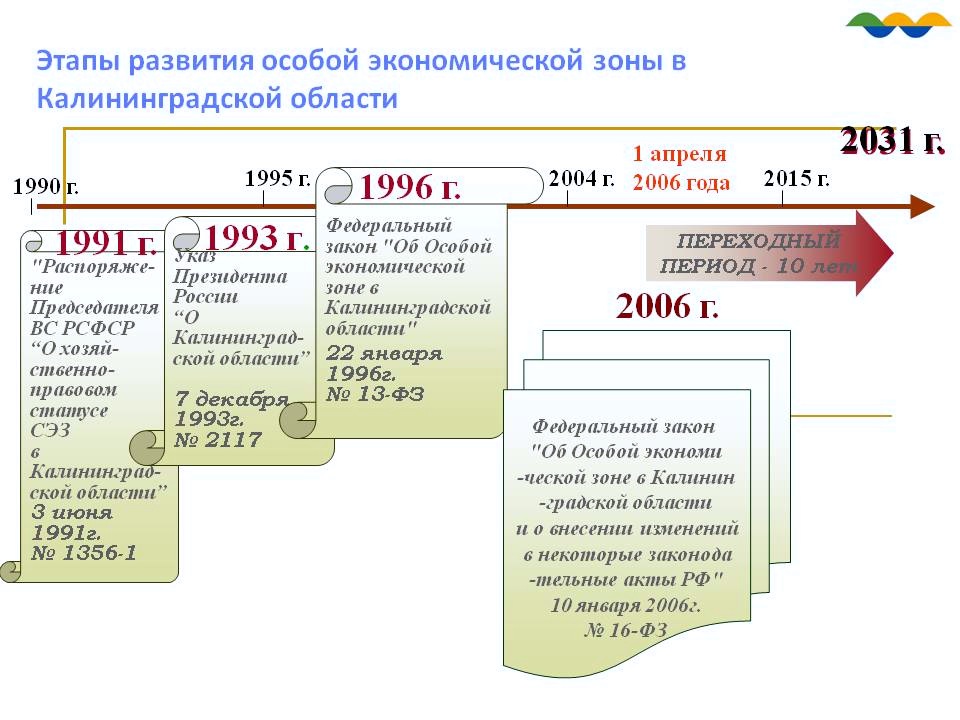
**3.3 Принципы функционирования ОЭЗ на территории Калининградской области**

В 1989 г. Администрация Калининградской области объявила конкурс на лучшую концепцию развития региона в условиях экономической самостоятельности. В качестве основного механизма хозяйствования, перспективного для области, было предложено создание особой экономической зоны (ОЭЗ) для развития экспортных и наукоемких производств: начиная с локальных зон и постепенно распространяя режим ОЭЗ на всю территорию региона. Ниже представлены основные этапы развития ОЭЗ на территории Калининградской области (см. Рисунок 6).

14 июля 1990 г. Калининградская область была объявлена свободной экономической зоной (СЭЗ), которая начала действовать в 1991 г. под названием СЭЗ «Янтарь». Первоначально идея содействия развитию экспорта была ядром создания СЭЗ. Однако постепенно суть программы сместилась в сторону таможенных льгот в качестве механизма содействия импортозамещению.

*Рисунок 6*

**Этапы развития ОЭЗ в Калининградской области**

****

*Источник:* Агентство регионального развития г. Калининграда [www.kaliningrad-rda.org](http://www.kaliningrad-rda.org/)

22 января 1996 г. был принят Федеральный закон «Об Особой экономической зоне в Калининградской области».

Как и в обычной свободной таможенной зоне, в регионе были отменены импортные пошлины, то есть не нужно было платить ни таможенных пошлин, ни акцизных сборов, ни НДС по внешнеторговым операциям. Не облагались таможенными пошлинами товары местного производства и товары, направленные на экспорт в Россию. Для того чтобы получить таможенные льготы, товары должны были соответствовать следующим критериям: 15% добавленной стоимости (на электронику и бытовую технику) + изменение пяти знаков кода тарифной номенклатуры, 30% добавленной стоимости на другие товары + изменение четырех знаков кода тарифной номенклатуры[[83]](#footnote-83).

Основу режима ОЭЗ составляли таможенные льготы. Они создавали стимул для использования более дешевого импортного сырья с последующей его переработкой и поставкой продукции на российский рынок. Тем не менее, несколько секторов экономики, в особенности сельское хозяйство, не могли составить конкуренцию дешевым импортным товарам и были подавлены режимом ОЭЗ. Таможенные преференции поспособствовали торговому посредничеству и развитию отраслей промышленности, нацеленных на российский рынок.

Результаты действия закона 1996 г. оказались неоднозначными. Существуют оценки, что в результате нововведений в Калининградской области сложилась затратная модель хозяйствования[[84]](#footnote-84). В регионе быстрыми темпами разрастался теневой сектор и формировалась ориентированная на импорт экономика, которая наносила ущерб валютно-финансовому положению страны.

Режим ОЭЗ превратил Калининградскую область в сверхоткрытую экономику: внешнеторговый оборот региона был в 1,5-1,7 раза больше его валового продукта, тогда как в России в целом он составлял 50-60% ВВП. Подобные масштабы торговли можно было бы считать достижением, если бы они были связаны с ростом экспорта. Однако экспорт региона стагнировал на уровне 200 млн. долл. США в год, а при учете транзитных российских потоков – 500 млн. долл. США[[85]](#footnote-85). В начале 2000-х годов объемы экспорта даже начали сокращаться. В то же время объемы импорта значительно превышали внутренние потребности области. К 1998 г. объемы импорта на душу населения Калининградской области почти втрое превзошли средний показатель по регионам России. Около 80-90% беспошлинного импорта Калининградской области составляли не товары производственного назначения, а готовая продукция, в частности, легковые автомобили, продовольствие, бензин и сигареты, которые были предназначены для приграничной перепродажи в соседние страны, и, самое главное, для дальнейших официальных поставок на российский рынок с минимальным уровнем доработки. Действующая в области система льгот и преференций позволяла местным предприятиям гораздо проще зарабатывать на обслуживании российских импортных потоков, чем предприятиям других регионов страны.

Причины этого заключались в том, что, во-первых, режим беспошлинной торговли искусственно завышал калининградский курс рубля по сравнению со среднероссийским[[86]](#footnote-86). Это стало толчком для начала импортной экспансии. Во-вторых, с помощью режима ОЭЗ импортная продукция может быть приближена к статусу продукции калининградского производства и впоследствии при минимальных издержках на создание добавленной стоимости экспортирована в Россию без уплаты таможенных пошлин и внешнеторгового НДС. В-третьих, высокие издержки предприятий области, относящиеся к транспортировке грузов на российский рынок, компенсировались занижением федеральных тарифов на региональные грузоперевозки и энергоносители. В итоге, калининградским предприятиям было коммерчески выгоднее ориентироваться на импорт и массовый сбыт продукции в Россию, чем заниматься развертыванием экспортных производств для поставок продукции в европейские страны.

С 1999 г. по 2005 г. торговля Калининградской области с Россией росла гораздо быстрее ее внешней торговли, а в 2001 г. вывоз продукции области на территорию России оказался втрое выше величины ее экспорта на мировые рынки, составив при этом 56% валового регионального продукта (ВРП). Если бы область не имела каких-либо внешнеторговых льгот, то объемы ее «естественной» внешней торговли и импорта могли бы быть в 4-5 раз меньше[[87]](#footnote-87). Режим ОЭЗ, поддерживая импортную экспансию, придал экономике региона не просто импортозависимую, а импортоориентированную направленность, и сам регион превратился в удобный канал для легкого проникновения на российский рынок иностранных товаров любого качества и уровня технологичности.

Модель торговли Калининградской области с Россией была убыточна как для области, так и для страны: чем больше готовых товаров область поставляет в Россию за рубли, тем меньше она экспортирует за рубеж и тем больше валюты тратит на оплату импортного сырья и компонентов. В течение многих лет сальдо Калининградской области сводилось с дефицитом, который во время экономического спада в 1990-х годах достигал и 100% ВРП[[88]](#footnote-88). При любых попытках расширения производства для последующего сбыта продукции в Россию внешнеторговый дефицит области автоматически увеличивался, а ее налоговый потенциал сокращался.

Первоначально режим ОЭЗ заключал в себе целый комплекс различных мер, но фактически получилось реализовать только режим свободной таможенной зоны. Закон об ОЭЗ 1996 г. предусматривал льготное налогообложение инвестиций и гарантии иностранных инвестиций в виде залога имущества Калининградской области, однако властям Калининградской области не удалось обеспечить необходимые условия его реализации. Кроме того, ожидания активного притока иностранных инвестиций во время действия Положения о СЭЗ «Янтарь» не оправдались. Даже отечественные инвесторы не решились вкладывать в экономику области значительных средств, за исключением освоения месторождений нефти компанией ЛУКойл.

Специфика экономического развития Калининградской области объяснялась тем, что при режиме ОЭЗ экономика региона оказалась ориентированной на изготовление продукции из импортного сырья и полуфабрикатов для дальнейшей ее поставки в Россию и просто на перемещение импортных товаров через область на основную территорию страны.

В этой неблагоприятной ситуации выбор политической стратегии в отношении анклава был ограничен для России двумя альтернативами. Первая – это продолжение эксплуатации посреднических функций региона, что в итоге приведет к деградации анклава. И вторая – это осознание того, что единственной разумной стратегией для Калининградской области станет не просто улучшение ее инвестиционного климата и развитие инфраструктуры, а изменение модели ее экономического роста, переход от импортной ориентации к экспортной. Для такого перехода региону понадобятся новые стимулы, которые позволят мягко, но однозначно свернуть процесс наращивания импорта для поставок в Россию, найти экспортные ниши на рынках Балтии и на основе производственных связей встроиться в систему разделения труда среди европейских стран. Другими словами, для Калининградской области интеграция в европейскую экономику является не просто наиболее оптимальным сценарием, а условием выживания и устойчивого развития в современной рыночной среде.

10 января 2006 г. вступил в силу новый закон №16-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации».

Согласно Закону, в последующие 10 лет будут сосуществовать два вида льгот: таможенные (в их модифицированном виде) и налоговые. Закон внес следующие изменения в режим хозяйствования в Калининградской области.

Участниками ОЭЗ теперь являются юридические лица, которые реализуют на территории региона инвестиционные проекты в форме капитальных вложений, осуществляющиеся в течение 3-х лет с момента включения в единый реестр участников ОЭЗ. Минимальная инвестиционная стоимость проекта должна составить 150 млн руб. Налог на прибыль и налог на имущество организаций находятся на уровне 0% с 1-й по 6-й год включительно и 1/2 действующих ставок в России - с 7-го по 12-й год включительно. Важно отметить, что инвестиционные проекты не могут быть направлены на добычу сырой нефти и природного газа, производство подакцизных товаров (табака и табачных изделий, водки, ликеро-водочных изделий, этилового спирта) за исключением легковых автомобилей и мотоциклов, оптовую и розничную торговлю, ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования, финансовую деятельность.

Отдельные положения федерального закона 1996 г., связанные с таможенными льготами, продолжили действовать в отношении предприятий, занимавшихся внешнеэкономической деятельностью в регионе до 2006 г. Льготы были установлены на следующие виды товаров:

1) «товары, ввозимые на территорию Калининградской области;

2) иностранные товары, ввозимые на территорию ОЭЗ для производственных целей;

3) российские товары, вывозимые с территории Калининградской области на остальную часть таможенной территории Российской Федерации;

4) иностранные товары и товары, произведенные на территории Калининградской области, вывозимые за пределы таможенной территории Российской Федерации»[[89]](#footnote-89).

При определении происхождения товара учитывается процент доработки (переработки) или жеизменение классификационного кода товара по ТН ВЭД России на уровне любого из первых пяти знаков.

Оценивая результативность закона 2006 г., можно отметить следующие аспекты.

С 2006 г. в Единый реестр резидентов ОЭЗ в Калининградской области было включено 124 предприятия, из которых на данный момент 94 предприятия являются действующими резидентами.

По состоянию на 1 мая 2013 г. общий объем инвестиций в проекты резидентов ОЭЗ в регионе превышает 2,35 млрд. долл. США[[90]](#footnote-90). В 2009 г. в экономику региона поступило 112,2 млн. долл. США иностранных инвестиций, что на 29,9% больше показателя прошлого года. В общем объеме поступлений доля прямых иностранных инвестиций составила 45,8% (51,2 млн. долл. США). По сравнению с 2005 г. объем иностранных инвестиций в экономику Калининградской области к 2009 г. вырос в 1,5 раза[[91]](#footnote-91). Можно проследить динамику инвестиционных поступлений в период с 2005 г. по 2008 г. Сразу после вступления в силу закона 2006 г. об ОЭЗ в Калининградской области в 2007 г. объем поступлений иностранных инвестиций в регион вырос более чем в 3 раза по сравнению с 2006 г. (см. таблицу 3).

Среди отраслей, лидирующих в структуре инвестиций в Калининградской области, прежде всего необходимо выделить отрасли производства продуктов питания (36% от всех инвестиций), отрасли транспорта (24%), девелопмент (14%), отрасли химического производства (8%) и отрасли производства телевизионной и другой бытовой электронной техники (7%) (см. рисунок 7).

*Таблица 3*

**Динамика поступлений иностранных инвестиций в Калининградскую область, 2005-2008 гг.**

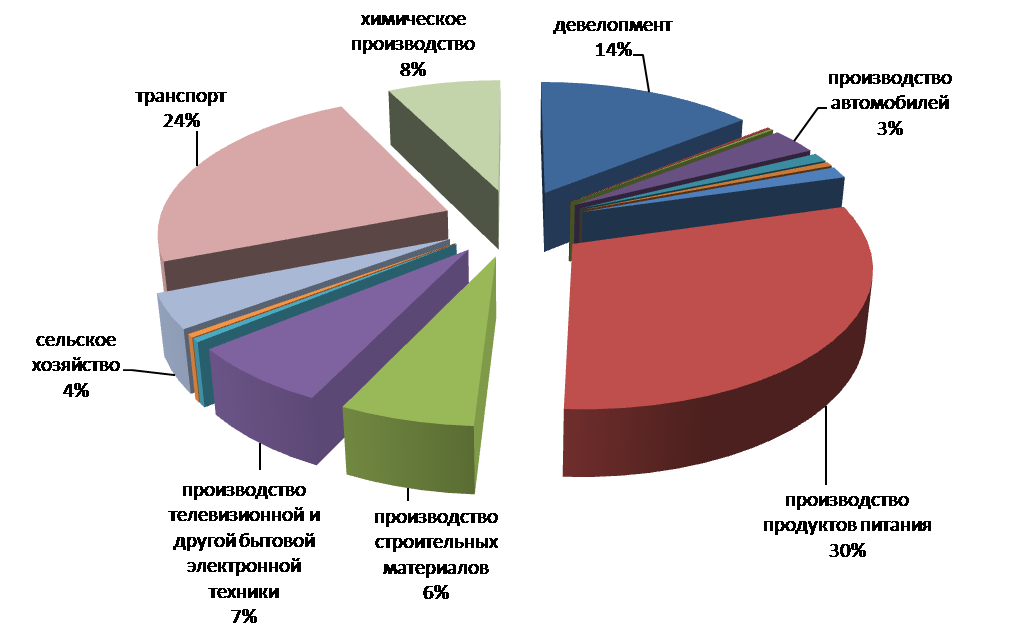
|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Территория | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
| **Иностранные инвестиции**  (в процентах к предыдущему году) | Калининградская область | 122 | 107 | 307 | 125 |
| РФ | 132 | 103 | 202 | 86 |
| Северо-западный Федеральный округ | 121 | 202 | 126 | 150 |
| **Иностранные инвестиции**  млн. долл. США | Калининградская область | 75,3 | 80,8 | 298,8 | 375,9 |

*Источник*: Министерство по промышленной политике, развитию предпринимательства и торговли Калининградской области http://www.minprom.gov39.ru/

Внешнеторговый оборот Калининградской области продолжает расти, и, хотя импорт составляет 87% внешнеторгового оборота, в нем намечается положительная для региона тенденция. Недавно опубликованные статистические данные показывают, что внешнеторговый оборот региона за 2012 г. увеличился на 20% по сравнению с 2011 г. При этом стоимостной объем экспорта региона увеличился на 44%, а объем импорта – на 17%[[92]](#footnote-92).

*Рисунок 7*

**Структура инвестиций по видам экономической деятельности ОЭЗ Калининградской области в 2012 г.**



*Источник:* Министерство по промышленной политике, развитию предпринимательства и торговли Калининградской области http://www.minprom.gov39.ru/

Необходимо понять, какую ориентацию и экономическую специализацию поощряет закон 2006 г. Закон об ОЭЗ 1996 г. позволял предприятиям обходить импортные пошлины и выплату НДС на импорт, что способствовало формированию импортной ориентации и производству с низкой добавленной стоимостью. Новый закон уделяет больше внимания налоговым преференциям, но не делает больших различий между производством на российский рынок и на экспорт. В 2016 г. после десятилетнего переходного периода старый режим ОЭЗ останется в прошлом, и Калининградская область превратится в более типичную ОЭЗ, в которой свободная таможенная зона сочетается с налоговыми льготами. Переход от таможенных преференций к налоговым является целесообразным с точки зрения национальных экономических интересов России.

В то же время существует ряд аспектов, связанных с реализацией нового закона, которые вызывают определенные опасения. Оценки экспертов свидетельствуют о том, что вводимые законом льготы существенно уступают по объему действовавшим таможенным преференциям, они не способны компенсировать анклавные издержки при существующем уровне технологий на калининградских предприятиях[[93]](#footnote-93).

Малым и средним по размеру предприятиям будет очень сложно преодолеть установленный минимальный уровень инвестиций – 150 млн. руб., а ведь именно малые и средние предприятия являются инициаторами инноваций и динамизма в экономике региона. К примеру, в Калининградской области мебельная отрасль является одной из наиболее успешной, она была создана с нуля исключительно малыми и средними предприятиями.

Налоговые льготы главным образом нацелены на поддержку новых промышленных проектов и гораздо меньше внимания уделяют сфере услуг. Как было указано, финансовые услуги вообще исключены из сферы действия положения о налоговых преференциях. Возможно, расширение спроса в связи с реализацией новых промышленных проектов ускорит развитие сектора услуг, однако высокотехнологичные услуги не так привязаны к определенной территории, поэтому спрос на них может быть частично удовлетворен извне.

Закон 2006 г. об ОЭЗ не содержит дополнительных мер по усилению экспортной ориентации региона. В силу географического положения экспортная ориентация Калининградской области главным образом подразумевает проникновение на рынок ЕС. Экспортный потенциал региона может так и остаться нереализованным без введения дополнительных мер поддержки. Новый режим ОЭЗ с помощью предусмотренной системы налоговых льгот поощряет привлечение в регион иностранных инвестиций, а также способствует развитию средних и крупных промышленных производств, ориентированных на российский рынок. Малые предприятия региона остаются без должного внимания и необходимой поддержки государства.

**3.4 Стратегии и перспективы экономического развития Калининградской области**

Калининградская область является эксклавом России и поэтому представляет из себя уникальный регион. Проблема устойчивого развития Калининградской области для России является очень важной. Многие экспертные группы неоднократно предлагали различные сценарии развития области. После анализа экспертных мнений наиболее оптимальным и целесообразным вариантом развития Калининградской области представляется стратегия, разработанная с учетом успешного опыта экономического развития Гонконга.

Заимствование опыта Гонконга для развития области принесет много положительных результатов, но важно понимать, что гонконгская модель не может быть скопирована полностью. Существует три неотъемлемых фактора, которые поспособствовали быстрому и устойчивому развитию Гонконга: во-первых, тесные экономические связи Гонконга с материковым Китаем и его роль посредника между материковым Китаем и остальным миром, во-вторых, специализация Гонконга на услугах, перенос своей промышленной базы на материк, и, в-третьих, удачное географическое положение Гонконга и наличие у него крупнейшего порта. Без этих или похожих факторов полностью заимствовать опыт Гонконга не получится. Например, в Калининградской области планировалось создание экспортоориентированной экономики, однако закончилось это получением результата обратного - сформировалась экономика, направленной на импорт. Причиной неудачи стало то, что в Калининградской области расположена мощная промышленная база, а сектор услуг развит незначительно. Таким образом, при определении стратегии развития региона нужно ориентироваться на принципы, заложенные в основу функционирования гонконгской экономики, но нельзя забывать про их адаптацию к тому состоянию экономики, в котором сейчас находится Калининградская область.

Для стимулирования экономики и, в частности, экспорта Гонконгу было необходимо ускорить процессы интеграции с материковым Китаем. Применительно к Калининграду курс на интеграцию в экономическое пространство ЕС является не просто оптимальным сценарием, а условием выживания и устойчивого развития в современной рыночной среде. Вопреки опасениям, исходящих от федеральных властей данный курс не несет рисков административно-политического отделения Калининграда от России, он лишь переводит систему его хозяйственного взаимодействия с основной частью страны на основу естественных рыночных регуляторов. Парадокс ситуации состоит в том, что путь к сохранению данной территории в составе России лежит через ее осмысленную экономическую европеизацию. Это позволит России избежать дальнейших финансовых потерь, связанных с существующими принципами поддержки развития региона, и начать получать от своего анклава в ЕС реальную налоговую и валютную отдачу.

Итак, промышленная политика в отношении анклава должна иметь следующие особенности:

1) ставить в качестве основной задачи создание в регионе здорового макроэкономического режима, который сможет оживить естественные рыночные регуляторы конкуренции;

2) в вопросах стимулирования экспорта акцентироваться не на материалоемких продуктах, а на массовом экспорте услуг (включая все виды въездного туризма, информационные услуги, транспортные услуги, и т. д.) и перспективу вовлечения области в проекты постиндустриального развития, которые реализуют Швеция, Дания, Финляндия и другие страны Балтийского региона;

3) использовать преимущества кластерного подхода, стимулируя все виды эффективного малого бизнеса и любые горизонтальные партнерские взаимодействия, которые способны создать инновационную среду.

В качестве первого шага на пути реализации Программы согласованных действий и ее практических мероприятий Россия и ЕС могли бы обсудить следующие направления приложения усилий по развитию Калининградской области:

1) возможности и методы стимулирования экспортного сектора; 2) программу поддержки малого и среднего бизнеса; 3) современные методы управления развитием; 4) способы стимулирования прямых иностранных инвестиций[[94]](#footnote-94).

Рассмотрим каждое из этих направлений подробнее.

*Смена импортной хозяйственной ориентации региона на экспортную*

Гонконгская экономика является одним из лучших примеров экспортоориентированной экономики. Отличительной особенностью гонконгской экономики стало то, что значительную часть экспорта Гонконга составляет реэкспорт, а именно товары, произведенные вне границ территории, главным образом в материковом Китае, и распространяемые через Гонконг. Основными статьями экспорта Гонконга являются электроника, ювелирные украшения, игрушки, одежда, часы, а импорта – сырье и оборудование. Экспортная ориентация генерирует большие объемы ВВП Гонконга и способствует быстрому развитию сферы услуг, необходимых для обслуживания экспортных операций. Помимо экспорта, стоит также отметить наличие в Гонконге развитого туристического сектора, который способствует активному поступлению иностранной валюты в гонконгскую экономику.

В Калининградской области переход от обслуживания импорта к производству конкурентоспособной экспортной продукции приведет к оздоровлению макроэкономического режима территории в соответствии с объективными законами рынка, требованиями конкуренции и принципами устойчивого развития. В частности, выбор такого курса продиктован следующими факторами:

1) неизбежность опоры области на внешний спрос из-за узости внутреннего рынка;

2) потребность области в устойчивых валютных доходах для оплаты преимущественно импортного снабжения;

3) особенности транспортно-географического положения области, требующие ее переключения на соседние европейские рынки сбыта (массовая ориентация на удаленные российские рынки является по рыночным меркам нелогичной и может поддерживаться лишь на основе искусственных стимулирующих факторов);

4) задача сокращения валютно-бюджетной нагрузки области на федеральный Центр, выведения региона из состояния постоянной зависимости от федеральной финансовой помощи;

5) неизбежное разрушение сложившейся системы торгово-экономического взаимодействия Калининградской области с «большой» Россией. Необходимость целенаправленного формирования альтернативной модели развития региона, позволяющей ему повысить устойчивость экономического роста и начать приносить дополнительные доходы в российскую казну.

Для перехода от преимущественно российских к преимущественно европейским рынкам сбыта региону потребуется новая система стимулов, позволяющая мягко, но однозначно прекратить наращивание импорта для поставок в Россию, найти экспортные ниши на рынках Европы и вписаться на этой основе в балтийскую систему производственных связей и международного разделения труда.

На сегодняшний день конкретная информация как о местных калининградских экспортерах (речь идет только о собственно областном экспорте, исключая транзитные потоки), так и об экспортном потенциале области крайне скудна. С учетом этого и вышеупомянутых обстоятельств обсуждение плана действий по стимулированию экспортного сектора может быть построено следующим образом:

***I стадия:*** *обследование экспортного сектора, включая туризм.* Детальное обследование валютогенерирующих производств и всего экспортного сектора в целом с целью выявления его макроэкономической значимости для региона (прямой и косвенный вклад в производство и занятость), его роли в качестве налогоплательщика и генератора налоговых поступлений в бюджетную систему страны, структуры и динамики развития, зависимости от экономической и общей политики властей различных уровней и т. д. Особое внимание предполагается уделить экспортерам несырьевых отраслей;

***II стадия:*** *создание в Калининградской области постоянно действующего информационного органа с целью облегчения контактов местных экспортеров с европейским и мировым рынками.* Учитывая ограниченные ресурсы подавляющего большинства местных экспортеров, а также их информационную оторванность от зарубежных рынков, создание такой структуры должно стать одним из главных элементов в политике поощрения экспорта. Предполагается бесплатно или за символическую плату обеспечивать калининградских производителей товаров и услуг необходимой информацией о состоянии и особенностях работы на европейских рынках, а также помогать им устанавливать связи с потенциальными партнерами;

***III стадия:*** *разработка мер по стимулированию экспорта, определение масштабов необходимых ресурсов, поиск возможных источников финансирования.* По мере получения результатов I стадии можно не только составить более определенное представление о реальном экспортном потенциале области, но и приступить к формированию детализированной системы мер поощрения местных экспортеров. Появляется возможность корректировать федеральную и региональную экономическую политику с учетом интересов экспортеров, а также уточнить масштабы необходимой поддержки.

*Программа поддержки малого и среднего бизнеса*

Малый и средний бизнес – это основа гонконгской экономики. Такие предприятия создают новые рабочие места, обеспечивают дополнительные налоговые поступления в местный бюджет и, в целом, способствуют экономической устойчивости Гонконга. Правительство Гонконга активно поддерживает малые и средние предприятия: разрабатывает удобные схемы кредитования, упрощает процедуры по организации и ведению бизнеса, регулярно проводит выставки, которые упрощают поиск новых бизнес-партнеров и т.д.

Учитывая массовость сектора мельчайших предприятий в Калининградской области, целесообразно оказать поддержку той их части, которая способна трансформироваться в более крупных экономических агентов. Поддержка могла бы заключаться в организации специализированного бизнес-парка или бизнес-инкубатора (помощь в аренде офисных помещений, ведение прозрачной бухгалтерии, организация микрокредитов, информационная поддержка, предоставление юридических услуг и т. п.).

Однако основные усилия необходимо сосредоточить на поощрении деятельности более крупных по размеру малых предприятий, которые по российскому законодательству официально не относятся к малому бизнесу, хотя и являются им по сути. Поддержка этого звена малого и среднего бизнеса должна вестись на строго селективной основе и предоставляться тем предприятиям, которые либо являются по местным меркам достаточно крупными налогоплательщиками, либо способны создавать массовые рабочие места в наиболее депрессивных районах области.

В качестве основных форм поддержки сектора малого и среднего бизнеса можно использовать, во-первых, организацию специальной схемы кредитования (по опросам, невозможность получения банковского кредита на приемлемых условиях является сегодня основным препятствием для расширения деятельности этого сектора), во-вторых, организацию с помощью специальных фондов поддержки лизинга современного оборудования.

*Современные методы управления развитием*

Растущее число исследований подтверждает то обстоятельство, что главной помехой для повышения устойчивости роста переходных экономик является неадекватная система управления и государственного регулирования. Для Калининградской области важное значение здесь имеет скоординированная реформа управления хозяйственными процессами*по следующим направлениям*:

• изменение режима ОЭЗ;

• оптимизация денежных потоков по линии федеральный Центр - органы местного самоуправления области;

• переход к новой модели административного управления.

Гонконгом накоплен огромный опыт в деле проведения административно-финансовых реформ — обеспечения прозрачности финансовых потоков между бюджетами различных уровней, оптимизации структуры доходов и расходов региональных и местных органов власти, налогового планирования и т. п. Этот опыт следует адаптировать к условиям Калининградской̆ области.

Серьезную экспертную помощь Россия могла бы получить и при подготовке программы модификации режима ОЭЗ. С макроэкономической точки зрения этот режим доказал свою непродуктивность, но по социально-политическим соображениям и во избежание экономических шоков он не должен быть отменен или резко пересмотрен. Модификация режима ОЭЗ должна осуществляться в формате переходного периода, при параллельном формировании новой, основанной на рыночных принципах системы стимулирования местных экспортеров и эффективных малых предприятий.

*Принципы стимулирования прямых иностранных инвестиций*

Гонконг достиг больших успехов в привлечении иностранных инвестиций. Определенная часть инвестиций направлялась через Гонконг в материковый Китай, но существенная часть инвестиций оставалась в Гонконге и была направлена на развитие его экспортных отраслей и сферы услуг.

В силу различных объективных причин потоки крупного иностранного капитала обходят Калининградскую область стороной.

Эта ситуация сама по себе не изменится. До тех пор, пока развитие области будет протекать вне рамок ее тесной экономической кооперации со странами Балтики, инвестиционная ценность экономических активов данной территории, включая выгоды ее местоположения в центре Европы, останется, как и сейчас, близкой к нулю. Планируемые здесь долгосрочные инвестиционные проекты приостановятся — либо из-за отсутствия гарантированных рынков сбыта (ведь внутренний рынок самого региона крайне мал), либо из-за расхождений с планами развития соседствующих стран. То же самое произойдёт и при «автономных», не согласованных с Европой, планах расширения инвестиций в других отраслях. Это значит, что даже при введении в регионе налоговых каникул на предстоящие 6 — 12 лет, как это предусмотрено в Законе об ОЭЗ в отношении налогов на прибыль и имущество, крупные инвесторы сюда добровольно не придут.

Более того, по своим параметрам данная территория вообще малопригодна для достижения эффекта экономии на масштабах деятельности. Поэтому вместо ставки на крупные проекты необходимо начать активное привлечение в калининградскую экономику малых и средних зарубежных инвесторов, которые способны сориентировать свое производство на экспорт в Европу, в том числе (а возможно, и прежде всего) в части экспорта услуг.

В итоге, в экономическом развитии Калининградской области следует выделить три основных этапа: 1) 1991 - 1998 гг. - разрушение традиционных экономических связей, либерализация экономики и внешней торговли, создание СЭЗ в 1991 г.; 2) 1998 - 2005 гг. - финансовый кризис 1998 г., импортная ориентация на базе режима ОЭЗ; 3) с 2006 г. - изменение режима ОЭЗ в рамках десятилетнего переходного периода.

В настоящее время Калининградская область концентрируется на производстве товаров для российского рынка. Импортное сырье подвергается переработке с добавлением 15 - 30% стоимости. В целом можно сказать, что область является своего рода трамплином для импорта на пути в "большую" Россию. Очевидно, что для дальнейшего экономического развития Калининградской области при скоординированной с ЕС экономической стратегией необходимо переходить к экспортной ориентации, содействовать развитию малых эффективных предприятий, создавать благоприятные условия для привлечения прямых иностранных инвестиций в регион, развивать сферу услуг. Калининградская область может с большим успехом воспользоваться показательным опытом Гонконга и начать по праву именоваться «российским Гонконгом», однако, без существенной корректировки экономической политики существует мало шансов этого достичь. В связи с довольно скорым окончанием десятилетнего переходного периода и появлением новых положений о дальнейшей стратегии экономического развития Калининградской области есть причины полагать, что ныне существующая модель развития может значительно измениться с 2016 г.

**Заключение**

С экономической точки зрения материковый Китай и Гонконг очень отличаются друг от друга по масштабу, степени открытости, системе регулирования рынка и уровню развития. Экономика Гонконга – малая, открытая и высокоразвитая, а экономика материкового Китая – большая, достаточно закрытая и менее развитая. Несмотря на это, между двумя экономиками происходит активный интеграционный процесс.

Гонконг на протяжении почти всей своей истории был стратегически важным портом Китая. После переноса своей промышленной базы на материк Гонконг начал специализироваться на финансовых и посреднических операциях, во многом связанных с реэкспортом продукции. Также Гонконг и Китай являются друг для друга крупными торговыми партнерами и важнейшими источниками прямых инвестиций.

Рассматривая течение интеграционного процесса между Гонконгом и материком, можно отметить два поворотных события: 1997 год и 2004 год. До 1997 года интеграция между сторонами была инициирована рыночными стимулами, а не политической активностью. В 2004 г. подписание CEPA помогло ускорить процессы интеграции. Данное соглашение стало первым этапом официальной экономической интеграции между Гонконгом и материковым Китаем. С точки зрения существующих теорий интеграции неофункционализм на данный момент является лучшей теоретической концепцией для объяснения интеграционных процессов между Гонконгом и материковым Китаем.

В рамках модели «одна страна, две системы» Гонконг перешел под юрисдикцию КНР. С 1997 г. по 2003 г. модель производства, ориентированного на экспорт, экономическое и торговое взаимодействие между Гонконгом и материком оставались такими же, какими были до воссоединения. Однако наряду со все более активным экономическим развитием начала появляться необходимость в формальных соглашениях и двусторонней координации на самых высоких уровнях, поэтому стороны решили подписать CEPA.

Основными причинами подписания CEPA для материкового Китая стала стагнация в экономике Гонконга после Азиатского финансового кризиса, международный фактор и соображения относительно дальнейших отношений с Тайванем. Для Гонконга подписание CEPA было мотивировано исключительно экономическими интересами. CEPA расширяло доступ гонконгских компаний к сфере услуг на территории Китая, сокращало таможенные пошлины для произведенных в Гонконге товаров и увеличивало количественные показатели взаимной торговли и инвестиционной деятельности. CEPA было нацелено на улучшение условий сотрудничества в трех сферах: торговля товарами, торговля услугами и инвестиции, но стоит отметить, что именно торговля услугами является самой значимой частью CEPA.

С точки зрения Гонконга, выигрыш от CEPA является очевидным в краткосрочном периоде. CEPA дает стимул для нового цикла экономического развития Гонконга и предоставляет возможность Гонконгу вновь стать важнейшим посредником между материковым Китаем и остальным миром. В отличие от Гонконга, свой выигрыш от CEPA материковый Китай сможет получить в течение более длительного периода, потому что в нем задействованы различные политические интересы. В данной работе было рассмотрено то большое влияние, которое оказало CEPA на интеграцию между Гонконгом и материковым Китаем и на стимулирование гонконгской экономики.

Гонконг и Калининградская область РФ обладают немалыми сходными чертами. В истории развития обеих территорий присутствуют фактор анклавности, а также попытки внедрения таможенных и налоговых льгот, опыт привлечения иностранных инвестиций, стремление быть вовлеченным в мировую торговлю. Среди российской элиты часто звучат предложения заимствовать опыт Гонконга в отношении российского региона.

На развитие Калининградской области оказывает большое влияние фактор ее анклавности. Введение ОЭЗ на территории области принесло определенные успехи в привлечении иностранных инвестиций, но не оправдало ожиданий относительно повышения экспортной ориентации местных предприятий. Калининградская область, наоборот, стала крайне зависима от импортной торговли. Для дальнейшего устойчивого развития региону необходимо с ориентиром на гонконгскую экономику всеми силами стимулировать развитие экспортного сектора, поддерживать малый и средний бизнес, улучшать инвестиционный климат и перенимать современные методы управления развитием. Все эти меры необходимо осуществлять путем скоординированной политики с европейскими странами.

**Список литературы:**

1. Винокуров Е.Ю. Теория анклавов. — Калининград: Tерра Балтика, 2007. — 342 с.
2. Иванов П.М. Гонконг. История и современность. – М.: Наука, Главная редакция восточной литературы, 1990. – 281 с.
3. Кириллова М.С. [Инвестиционный потенциал Калининградской области](http://www.creativeconomy.ru/articles/5391/). - Российское предпринимательство, 2008, № 12. C. 34-38.
4. Клемешев А.П., Федоров Г.М. От изолированного эксклава – к «коридору развития»: Альтернативы российского эксклава на Балтике. – Калининград: КГУ, 2004. – 253 с.
5. Коваленко В.Н. Формирование «Большого Китая». Экономическое взаимодействие Гонконга и КНР. – Спб.: Издательство Санкт-Петербургского университета, 2012. – 176 с.
6. Ревякин Е. Страны и регионы. Приоритеты экономической политики россии в Калининградской области. – Мировая экономика и международные отношения, 2002, №12. С. 68 – 75.
7. Смородинская Н.В. Судьба Калининграда: глобальное измерение. - Pro et Contra, 2003, №2. C. 137 – 162.
8. Стратегии развития Калининградской области. – Калининград: Издательство РГУ им. И. Канта, 2007. - 300 c.
9. Чмыхов Г. Назревшие проблемы Калининграда. - [Россия в глобальной политике](http://82.179.249.32:2101/browse/publication/2420), 2009, № 4.  C. 178-181.
10. Шамилов А.А. Проблемы и перспективы развития экономических зон на примере Калининградской области. - Российское предпринимательство, 2006, № 10. C. 61-64.

Ash R.F., Kueh Y.Y. Economic Integration within Greater China: Trade and Investment Flows between China, Hong Kong and Taiwan. - The China Quartely, 1993, №136. Pp. 9-24.

1. Balassa B. The Theory of Economic Integration. Homewood, Illinois, 1961. - 356 p.
2. Baoxiang P. The Analysis of Regional Economic Cooperation between Mainland China and Hong Kong/Macao under CEPA. - Special Zone Economy, 2007, №22. Pp. 29-42.
3. Batson A. Beijing Clears China for Hong Kong Trade. - The Wall Street Journal, 2007, №10. Pp.10-26.
4. En C. On the Services Cooperation between the Mainland and Hong Kong under CEPA Framework. - International Economics and Trade Research, 2006, №1. Pp. 34-51.
5. Fung H., Zhang G., Zhang Y. The Prospects for China's Free Trade Agreements. - The Chinese Economy, 2007, vol. 40, № 2. Pp. 5-35.
6. Fung H., Zhang J. An Assessment of the Closer Partnership Arrangement Between China and Hong Kong. - The Chinese Economy, 2007, Vol. 40, №2. Pp. 35-50.
7. Haitao D. CEPA: the Success Practice of ‘One country Two Systems’. - People Daily, 2007, July 12th. Pp. 26-27.
8. Heng W. Hong Kong seeks to boost investments from China. - Pacific Economic Review, 2012, Vol. 3, №1. Pp. 193-198.
9. Hong Kong SAR: Meeting the Challenges of Integration with the Mainland. – International Monetary Fund, 2004. - 46 p.
10. Hong Kong, China. Growth, Structural Change, and Economic Stability During the Transition. – International Monetary Fund, 1997, August. - 112 p.
11. Jianfa S. Hong Kong under Chinese Sovereignty: Economic Relations with Mainland China, 1978 – 2007. – Journal of Economic Literature, 2007. Pp. 326 - 339.

Jiaqing P., Shan’ang C. Imperative for the Signing of CEPA between Mainland China and Taiwan. -Development Research, 2007, №11. Pp. 21-36.

1. Liu T. The Impact of Regional Trade Agreements on Trade. The Case of China. – The Chinese Economy, 2007, vol. 40, №2. Pp. 70 – 96.

Lo W. A Step Forward to Regionalism: China's Preferential Trade Agreements with Hong Kong. - The Chinese Economy, 2007, №9. Pp. 63-79.

1. Lo W.C., Ng M. A Step Forward to Regionalism: China’s Preferential Trade Agreement with Hong Kong. – The Chinese Economy, 2007, vol. 40, №2. Pp. 51 - 69.

Samuel Y.S. Processing Trade in China-Profits Tax Implications on Hong Kong Manufacturers. - The International Tax Journal, 2011, Vol. 37 №2. Pp. 30-41.

Song B. New Progress in Establishment of Bilateral FTA for China: CEPA, the start point of Greater China Economic Circle. - China Business Update, 2004, №5. Pp. 12-19.

Stephens L. Hong Kong - China Trade Links. - The Wall Street Journal, 1990, Vol. 8 №3. Pp. 29-38.

Sung Y., Wong K. Growth of Hong Kong Before and After Its Reversion to China: The China Factor. - Pacific Economic Review, 2000, Vol. 5 №2. Pp. 183-204.

The Background and Significance of CEPA. - Foreign Investment in China, 2007, №23. Pp. 51-67.

Williamson P. J. China Invests In Hong Kong. - Global Logistics, 2008, Vol. 49, №1. Pp. 12-23.

1. Агентство регионального развития г. Калининграда [www.kaliningrad-rda.org](http://www.kaliningrad-rda.org/)

Гонконгский информационно-аналитический портал «Бизнес в Китае» <http://www.asia-business.ru/>

Министерство по промышленной политике, развитию предпринимательства и торговли Калининградской области http://www.minprom.gov39.ru/

1. Федеральный закон Российской Федерации от 10 января 2006 г. No 16-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации». http://base.consultant.ru/
2. Федеральный закон Российской Федерации от 22 января 1996 г. No 13-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области». <http://base.consultant.ru/>
3. China Economic Forecast 2012. -Oxford Economics, 2012. <http://www.oxfordeconomics.com/publication/>
4. Euromonitor International Statistical Base. <http://www.euromonitor.com/>
5. Index of Economic Freedom 2012. <http://www.heritage.org/index/country/hongkong>
6. Mainland and Hong Kong Closer Economic Partnership Arrangement <http://www.tid.gov.hk/english/cepa/>

香港特别行政区政府工业贸易暑 http://www.tid.gov.hk/

1. 香港特别行政区政府统计处 <http://www.censtatd.gov.hk/>

1. Index of Economic Freedom 2012. http://www.heritage.org/index/country/hongkong [↑](#footnote-ref-1)
2. Stephens L. Hong Kong - China Trade Links. - The Wall Street Journal, 1990, Vol. 8, №3. P. 32. [↑](#footnote-ref-2)
3. China Economic Forecast 2012. -Oxford Economics, 2012. <http://www.oxfordeconomics.com/publication/> [↑](#footnote-ref-3)
4. Ibid. [↑](#footnote-ref-4)
5. Batson A. Beijing Clears China for Hong Kong Trade. - The Wall Street Journal, 2007, №10. P.13. [↑](#footnote-ref-5)
6. 香港特别行政区政府统计处 http://www.censtatd.gov.hk/ [↑](#footnote-ref-6)
7. Euromonitor International Statistical Base. <http://www.euromonitor.com/> [↑](#footnote-ref-7)
8. Ibid. [↑](#footnote-ref-8)
9. Ibid. [↑](#footnote-ref-9)
10. Ibid. [↑](#footnote-ref-10)
11. Ibid. [↑](#footnote-ref-11)
12. Ibid. [↑](#footnote-ref-12)
13. Index of Economic Freedom 2012. <http://www.heritage.org/index/country/hongkong> [↑](#footnote-ref-13)
14. Гонконгский информационно-аналитический портал «Бизнес в Китае» http://www.asia-business.ru/ [↑](#footnote-ref-14)
15. Там же. [↑](#footnote-ref-15)
16. Index of Economic Freedom 2012. <http://www.heritage.org/index/country/hongkong> [↑](#footnote-ref-16)
17. Гонконгский информационно-аналитический портал «Бизнес в Китае» http://www.asia-business.ru/ [↑](#footnote-ref-17)
18. Hong Kong SAR: Meeting the Challenges of Integration with the Mainland. – International Monetary Fund, 2004. P. 31. [↑](#footnote-ref-18)
19. Samuel Y.S. Processing Trade in China-Profits Tax Implications on Hong Kong Manufacturers. - The International Tax Journal, 2011, Vol. 37 №2. P. 35. [↑](#footnote-ref-19)
20. Jianfa S. Hong Kong under Chinese Sovereignty: Economic Relations with Mainland China, 1978 – 2007. – Journal of Economic Literature, 2007. P. 328. [↑](#footnote-ref-20)
21. Ibid. P. 330. [↑](#footnote-ref-21)
22. Fung H., Zhang J. An Assessment of the Closer Partnership Arrangement Between China and Hong Kong. - The Chinese Economy, 2007, №5. P. 38. [↑](#footnote-ref-22)
23. Иванов П.М. Гонконг. История и современность. – М.: Наука, Главная редакция восточной литературы, 1990. С. 121. [↑](#footnote-ref-23)
24. Fung H., Zhang G., Zhang Y. The Prospects for China's Free Trade Agreements. - The Chinese Economy, 2007, №8. P. 15. [↑](#footnote-ref-24)
25. Ibid. P. 20. [↑](#footnote-ref-25)
26. Ibid. P. 19. [↑](#footnote-ref-26)
27. Ibid. P. 23. [↑](#footnote-ref-27)
28. Ibid. P. 28. [↑](#footnote-ref-28)
29. Sung,Y., Wong K. Growth of Hong Kong Before and After Its Reversion to China: The China Factor. -Pacific Economic Review, 2000, Vol. 5 №2. P. 201. [↑](#footnote-ref-29)
30. Ibid. P. 203. [↑](#footnote-ref-30)
31. Ibid. P. 204. [↑](#footnote-ref-31)
32. Ibid. P. 203. [↑](#footnote-ref-32)
33. Williamson P. J. China Invests In Hong Kong. - Global Logistics, 2008, Vol. 49 №1. P. 12. [↑](#footnote-ref-33)
34. 香港特别行政区政府工业贸易暑 http://www.tid.gov.hk/ [↑](#footnote-ref-34)
35. Там же. [↑](#footnote-ref-35)
36. Ash R.F., Kueh Y.Y. Economic Integration within Greater China: Trade and Investment Flows between China, Hong Kong and Taiwan. - The China Quartely, 1993, №136. P. 13. [↑](#footnote-ref-36)
37. Ibid. P. 14. [↑](#footnote-ref-37)
38. Ibid. P. 16. [↑](#footnote-ref-38)
39. Ibid. P. 14. [↑](#footnote-ref-39)
40. Baoxiang P. The Analysis of Regional Economic Cooperation between Mainland China and Hong Kong/Macao under CEPA. - Special Zone Economy, 2007, №22. P. 29. [↑](#footnote-ref-40)
41. Ibid. P. 34. [↑](#footnote-ref-41)
42. Ibid. P. 32. [↑](#footnote-ref-42)
43. Ibid. P. 30. [↑](#footnote-ref-43)
44. Ash R.F., Kueh Y.Y. Op. cit. P. 19. [↑](#footnote-ref-44)
45. Ibid. P. 19. [↑](#footnote-ref-45)
46. Ibid. P. 15. [↑](#footnote-ref-46)
47. Ibid. P. 16. [↑](#footnote-ref-47)
48. Song B. New Progress in Establishment of Bilateral FTA for China: CEPA, the start point of Greater China Economic Circle. - China Business Update, 2004, №5. P.12. [↑](#footnote-ref-48)
49. En C. On the Services Cooperation between the Mainland and Hong Kong under CEPA Framework. - International Economics and Trade Research, 2006, №1. P. 34. [↑](#footnote-ref-49)
50. Jiaqing P., Shan’ang C. Imperative for the Signing of CEPA between Mainland China and Taiwan.

    Development Research, 2007, №11. P. 21. [↑](#footnote-ref-50)
51. Sung Y., Wong K. Op. cit. P. 201. [↑](#footnote-ref-51)
52. 香港特别行政区政府统计处 <http://www.censtatd.gov.hk/> [↑](#footnote-ref-52)
53. The Background and Significance of CEPA. - Foreign Investment in China, 2007, №23. P. 51. [↑](#footnote-ref-53)
54. Ibid. P. 54. [↑](#footnote-ref-54)
55. Гонконгский информационно-аналитический портал «Бизнес в Китае» http://www.asia-business.ru/ [↑](#footnote-ref-55)
56. Там же. [↑](#footnote-ref-56)
57. Mainland and Hong Kong Closer Economic Partnership Arrangement <http://www.tid.gov.hk/english/cepa/> [↑](#footnote-ref-57)
58. Lo W. A Step Forward to Regionalism: China's Preferential Trade Agreements with Hong Kong. - The Chinese Economy, 2007, №9. P. 63. [↑](#footnote-ref-58)
59. Коваленко В.Н. Формирование «Большого Китая». Экономическое взаимодействие Гонконга и КНР. -Спб.: Издательство Санкт-Петербургского университета, 2012. C. 56. [↑](#footnote-ref-59)
60. 香港特别行政区政府统计处 <http://www.censtatd.gov.hk/> [↑](#footnote-ref-60)
61. Ibid. [↑](#footnote-ref-61)
62. Ibid. [↑](#footnote-ref-62)
63. Ibid. [↑](#footnote-ref-63)
64. 香港特别行政区政府工业贸易暑 <http://www.tid.gov.hk/scindex.html> [↑](#footnote-ref-64)
65. Ibid. [↑](#footnote-ref-65)
66. Euromonitor International Statistical Base. <http://www.euromonitor.com/> [↑](#footnote-ref-66)
67. Ibid. [↑](#footnote-ref-67)
68. En C. Op. cit. P. 38. [↑](#footnote-ref-68)
69. Fung H., Zhang J. Op. cit. P. 41. [↑](#footnote-ref-69)
70. Ibid. P. 42. [↑](#footnote-ref-70)
71. Ibid. P. 48. [↑](#footnote-ref-71)
72. Heng W. Hong Kong seeks to boost investments from China. - Pacific Economic Review, 2012, Vol. 3, №1.P. 193. [↑](#footnote-ref-72)
73. Ibid. P. 195. [↑](#footnote-ref-73)
74. Ibid. P. 186. [↑](#footnote-ref-74)
75. Mainland and Hong Kong Closer Economic Partnership Arrangement http://www.tid.gov.hk/english/cepa/ [↑](#footnote-ref-75)
76. Haitao D. CEPA: the Success Practice of ‘One country Two Systems’. - People Daily, 2007, July 12th. P. 26. [↑](#footnote-ref-76)
77. Fung H., Zhang G., Zhang Y. Op. cit. P. 19. [↑](#footnote-ref-77)
78. Винокуров Е.Ю. Теория анклавов. — Калининград: Tерра Балтика, 2007. C. 274. [↑](#footnote-ref-78)
79. Для однозначного использования терминологии определим, что как объект международного права и по отношению к другим странам Калининградская область является анклавом. Для России Калининградская область – это эксклав. [↑](#footnote-ref-79)
80. Там же. С. 286. [↑](#footnote-ref-80)
81. Кириллова М.С. [Инвестиционный потенциал Калининградской области](http://www.creativeconomy.ru/articles/5391/). - Российское предпринимательство. 2008, № 12. C. 36. [↑](#footnote-ref-81)
82. Винокуров Е.Ю. Указ.соч. С. 289. [↑](#footnote-ref-82)
83. Федеральный закон Российской Федерации от 22 января 1996 г. No 13-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области». <http://base.consultant.ru/> [↑](#footnote-ref-83)
84. Смородинская Н. В. Судьба Калининграда: глобальное измерение. - Pro et Contra, 2003, №2. C. 145. [↑](#footnote-ref-84)
85. Там же. С. 149. [↑](#footnote-ref-85)
86. Стратегии развития Калининградской области. – Калининград: Издательство РГУ им. И. Канта, 2007. C. 148. [↑](#footnote-ref-86)
87. Смородинская Н.В. Указ.соч. С. 151. [↑](#footnote-ref-87)
88. Там же. С. 139. [↑](#footnote-ref-88)
89. Федеральный закон Российской Федерации от 10 января 2006 г. No 16-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации». http://base.consultant.ru/ [↑](#footnote-ref-89)
90. Министерство по промышленной политике, развитию предпринимательства и торговли Калининградской области http://www.minprom.gov39.ru/ [↑](#footnote-ref-90)
91. Агентство регионального развития г. Калининграда [www.kaliningrad-rda.org](http://www.kaliningrad-rda.org/) [↑](#footnote-ref-91)
92. Там же. [↑](#footnote-ref-92)
93. Чмыхов Г. Назревшие проблемы Калининграда. - [Россия в глобальной политике](http://82.179.249.32:2101/browse/publication/2420), 2009, № 4.  C. 179. [↑](#footnote-ref-93)
94. Смородинская Н.В. Указ.соч. С. 145. [↑](#footnote-ref-94)