**СОДЕРЖАНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ 3

1. СЭЗ как экономические категории, их сущность и основное содержание 4

2. Цели, задачи и предпосылки создания СЭЗ 11

3. Фазы жизненного цикла СЭЗ 14

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 19

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 21

# ВЕДЕНИЕ

В мировой практике внешнеэкономической деятельности суще­ствуют различные модели территориально-хозяйственного управле­ния. В этом ряду комплексных формирований есть и такие хозяй­ственные структуры, которые известны как свободные экономичес­кие зоны (СЭЗ). Различные типы таких зон называют «островками» мирового хозяйства, «окнами» для притока в многочисленные регио­ны и страны зарубежных инвестиций, технологий, управленческих навыков. Наконец, в СЭЗ многие экономисты видят прототип новой политики «открытых дверей» в мировую систему хозяйства.

СЭЗ как компактные территориальные образования можно на­звать и древними, и современными. Они своими корнями уходят в глубокую старину и в то же время обогащают свою практическую деятельность новым содержанием современной цивилизации. «Свободные экономические зоны,- по словам американских ученых М, Фразье и Р. Рэна, - одна из старейших и вместе с тем новейшая идея человечества в области экономического развития».

Открытость мировому рынку делает СЭЗ привлекательными для транснациональных компаний, миллиардные инвестиции которых вкладываются на всех континентах. Международные корпораций в поисках благоприятных условий для своей коммерческой деятель­ности рассматривают СЭЗ как весьма прибыльные экономические структуры, с которыми связывают важнейшие направления своей экспансии.

Свободные экономические зоны - интернациональные эконо­мические формирования. Они приобрели глобальный характер, ох­ватив практически все страны мира, включая богатые и бедные. С их помощью происходит весьма интенсивная интеграция целых регионов в систему мирохозяйственных связей.

СЭЗ на новейшей стадии своего развития исправно и мощно несут свою эстафету в новое тысячелетие, проникая во все сферы мировой экономики. Как утверждают специалисты Запада, к нача­лу XXI века через свободные экономические зоны будет проходить свыше 1/3 мирового товарооборота.

# 1. СЭЗ как экономические категории, их сущность и основное содержание

Свободные экономические зоны - интернациональные эконо­мические формирования. Они приобрели глобальный характер, ох­ватив практически все страны мира, включая богатые и бедные. С их помощью происходит весьма интенсивная интеграция целых регионов в систему мирохозяйственных связей.

Свободные экономические зоны - области очень высокой кон­центрации торговых, финансовых, производственных, технологи­ческих связей. Они являются очагами высокого уровня развития рыночных отношений, предпринимательства, местом совершенство­вания технологии и управленческого механизма. Эти феноменаль­ные формирования на исходе XX века превратились в весомый фак­тор мировой экономики и представляют собой своеобразные коммерческие центры», ускоряющие глобальный товарооборот и сти­мулирующие внешнюю торговлю.

СЭЗ на новейшей стадии своего развития исправно и мощно несут свою эстафету в новое тысячелетие, проникая во все сферы мировой экономики. Как утверждают специалисты Запада, к нача­лу XXI века через свободные экономические зоны будет проходить свыше 1/3 мирового товарооборота.

К середине 90х годов в мире функционировало около 1200 различного рода свободных экономических зон, в том числе около 400 свободных торговых зон, 400 научно-промышленных парков, более 300 экспортно-производственных зон и, примерно, 100 зон специального назначения (оффшорные центры, зоны рекреации, эколого-экономические регионы, туристические центрны и др.)

Совокупный объем выпуска товаров только из экспортно-производственных зон вырос с 17 млрд. долл. В 1990г. до 25 млрд. долл. В 1995г. Общее число занятых в экспортно-производственных зонах увеличилось за этот период с 2 до 3 млн. человек. В оффшорных центрах сосредоточена почти треть всех банковских депозитов. По оценкам к 2000г. через СЭЗ будет проходить от 10 до 20% мирового товарооборота.

Классификация специальных экономических зон.

Можно выделить такие типы:

* таможенные зоны
* беспошлинные торговые зоны
* таможенные свободные зоны
* зоны свободной торговли
* внешнеторговые зоны
* беспошлинные экспортно-производственные зоны
* свободные экспортные зоны
* свободные экспортно-производственные зоны
* экспортно-производственные зоны
* свободные экономические зоны
* свободные производственные зоны
* зоны экономического благоприятствования
* промышленные экспортноориентированные зоны
* свободные промышленные зоны
* предпринимательские зоны
* зоны совместного предпринимательства
* зоны технико-экономического развития
* зоны развития новой и высокой технологии
* технико-внедренческие зоны
* научно-промышленные парки
* оффшорные центры
* международный оффшорный финансовый центр
* свободные банковские зоны
* эколого-экономические регионы
* открытые районы
* туристические центры

Несмотря на организационно-функциональные различия, СЭЗ обладают рядом общих признаков, позволяющих сформулировать следующее определение: это часть национальной территории (иногда выделенной из общей таможенной черты государства), имеющая расширенную самостоятельность в решении хозяйственных вопросов, особый режим управления и преференциальные условия экономической деятельности для иностранных и национальных предпринимателей.

Классификацию СЭЗ можно осуществить по четырем основным критериям: 1 По характеру деятельности или функциональному предназначению, 2 По степени интегрирования в мировую и национальную экономику, 3 По отраслевому признаку и 4 По характеру собственности.

По характеру деятельности и функциональному предназначению можно выделить 4 основных типа зон: зоны свободной торговли, экспортно-производственные зоны, научно-промышленные парки, оффшорные центры.

К зонам свободной торговли относятся территории, функции которых в основном сводятся к ввозу, хранению, сортировке, упаковке и перевалке товаров без их дополнительной обработки. В ряде случаев допускается незначительная обработка иностранных товаров с целью их дальнейшего реэкспорта. Несмотря на определенные выгоды, получаемые от таможенных пошлин, а также за счет экономии на накладных расходах, возможности подобных зон в развитии экспортного производства, вовлечении в него национальных материальных и трудовых ресурсов весьма ограничены, и этот тип СЭЗ в чистом виде не получил широкого распространения.

По мере усиления конкурентной борьбы, усложнения задач социально-экономического развития таможенно-юридический статус зон свободной торговли дополняется новыми элементами с целью более активного привлечения иностранного капитала в сферу материального производства. Это приводит к трансформации зон свободной торговли в экспортно-производственные зоны.

В частности, в США свободные внешнеторговые зоны, создание которых было предусмотрено законом 1934г., в настоящее время осуществляют и производственные функции. Кроме того, с целью экономического возрождения отдельных областей и районов США широкое распространение получили так называемые предпринимательские зоны.

Таким образом производственная деятельность и все связанные с ней функции образуют основу наиболее распространенного в мире типа СЭЗ – экспортно-производственных зон. Они распространены в новых индустриальных странах, использующих модель экспортной ориентации. Этот тип СЭЗ представляет наибольший интерес для многих стран. Продукция, выпускаемая в экспортно-производственных зонах, отличается высокой конкурентноспособностью, главным образом из-за малых издержек производства, что позволяет успешно конкурировать на мировом рынке, устанавливая низкие экспортные цены.

Но поскольку в современных условиях основным фактором конкурентноспособности становится не цена товара, а его качество, новизна, наукоемкость, многие экспортно-производственные зоны начали трансформироваться в научно-промышленные парки.

Особым видом СЭЗ являются оффшорные центры, так называемые «Налоговые гавани». В них концентрируется банковский, страховой бизнес, через них осуществляются экспортно-импортные операции, операции с недвижимостью, трастовая и консалтинговая деятельность. Центры привлекают клиентов благоприятным валютно-финансовым режимом, высоким уровнем банковской и коммерческой секретности, льготным налоговым и внешнеторговым законодательством.

По степени интегрирования в мировую и национальную экономику можно выделить 2 типа СЭЗ: экстравертивный – имеющий анклавный характер, ориентированный на внешний рынок и интравертивный – интегрированный в национальную экономику.

Экстравертивный, анклавный характер имеют большинство СЭЗ в новых индустриальных странах Азии, в отдельных странах Центральной Америки и Карибского бассейна. Предприятия, расположенные в таких зонах, вывозят, как правило, от 75 до 90% и более производимой продукции.

Специфика предприятий в анклавных зонах – сборочный характер производства, основанный на импортных материалах, компонентах, полуфабрикатах и деталях. В таких зонах создают свои филиалы и дочерние компании транснациональные корпорации для создания продукции с более низкими издержками.

Анклавные зоны существенно различаются по принципам организации. В современном мировом хозяйстве можно выделить 3 основных типа таких зон.

К первому можно отнести зоны, охватывающие территории отдельных предприятий, на которые распространяется льготный налоговый и таможенный режим. Такие зоны широкое развитие получили в Мексике, где функционируют так называемые «макиладорас» - экспортные предприяти, расположенные вдоль границы США. По таким же принципам создаются экспортно-производственные зоны в Венгрии.

Ко второму направлению можно отнести небольшие индустриальные анклавы, представляющие собой замкнутые участки от нескольких десятков до нескольких сотен гектаров. Они широко распространены в новых индустриальных странах, а также в отдельных индустриально развитых странах, например, в Ирландии.

Принципиальное отличие третьего направления в организации зон анклавного типа – широкий территориальный охват многих районов и городов страны. Такой принцип характерен для организации экспортно-производственных зон в Китае, а также в малых странах – Шри-Ланке, Маврикии и др.

Для интравертных экспортно-производственных зон интегрированного типа наиболее важной характерной особенностью являются тесные экономические связи с внутренними районами страны. Помимо проблем, связанных с развитием экспортного потенциала, эти зоны решают задачи повышения технологического уровня местной промышленности, качества и конкурентоспособности выпускаемых товаров. Они ориентированны не на импорт промежуточных товаров, а на использование национальных материалов, компонентов и полуфабрикатов.

Наиболее ярким представителем этого типа экспортно-производственных зон является свободная зона Мануас в Бразилии. В отличии от мексиканских «макиладорас» бразильские предприятия имеют значительно более высокую долю национальных компонентов в своей готовой продукции (по телевизорам – 90%, электро-вычислительным машинам – 70%, настольным калькуляторам – 65%, видеокассетам – 40%, компакт-дисковым проигрывателям – 35%). Из зоны Мануас в начале 90х гг. на экспорт поставлялось лишь 5-10% выпускаемой продукции.

К интегрированному типу экспортно-производственных зон можно отнести и американские внешнеторговые зоны. В частности, в конце 30х гг. 78% всех поставок сырья, полуфабрикатов, компонентов и материалов осуществлялось из внутренних районов США, в свою очередь, 88% производимой в таких зонах готовой продукции шло на внутренний рынок страны.

В настоящее время в Китае рассматривается концепция более тесной интеграции экспортно-производственных зон в национальную экономику.

Классификация по отраслевому признаку затруднена тем, что, как правило, в экспортно-промышленных зонах располагются предприятия разных отраслей. Но существует и определенная специализация на одной или нескольких отраслях промышленности.

В Южной Корее промышленная зона в г. Куми специализируется на выпуске электронных и электротехнических изделий, в г. Чханвоне – на производстве машиностроительной продукции, зона в г. Ечхоне – на выпуске нефтехимической продукции.

Экспортно-производственные зоны на о. Маврикий, в Шри-Ланке, Египте и Доминиканской республике специализируются на выпуске и экспорте одежды, текстильных изделий, обуви.

Одна из крупнейших зон в Малайзии, расположенная на о. Пинанг, является крупнейшим в стране центром по выпуску электронных компонентов, электронно-вычислительной техники и бытовой электронной аппаратуры. Специалисты называют о.Пинанг «силиконовым островом». Такую же специализацию имеет индийская зона «Санта-Круз электроникс экспорт процессинг зоун».

В Израиле одна из свободных торговых зон, расположенная недалеко от Тель-Авива, где находится алмазная биржа страны, специализируется исключительно на частичной переработке и продаже алмазов.

К зонам с ярко выраженной отраслевой специализацией можно отнести торговые зоны, оффшорные, туристические и рекреационные зоны.

Отраслевая специализация характерна не только для экспортно-производственных зон, но и для научно-промышленных парков. Основные отрасли их специализации – микроэлектроника, информатика, биотехнология, генная инженерия. В частности, в Гонконге 2 парка специализируются на разработке новых поколений электронной и электротехнической продукции.

В то же время существуют и нетрадиционные подходы к отраслевой специализации научно-промышленных парков. Так, например, в Сингапуре в середине девяностых годов было создано 10 агропромышленных парков с целью разработки принципиально новых технологий выращивания овощей и фруктов, разведения рыбы и использования морепродуктов.

При относительной универсальности некоторая специфика присуща и оффшорным центрам. В частности, центры, специализирующиеся на банковской деятельности, регистрируются в Швейцарии, Люксембурге, Гонконге, Сингапуре, Бахрейне и на Каймановых островах. Оффшорные холдинговые компании доминируют в Швейцарии и Лихтенштейне. Страховые фирмы предпочитают Бермудские острова, острова Мэн, Гернси, Теркс, Кайкос и др. Оффшорные морские компании предпочитают регистрироваться в Либерии, Панаме, Белизе, Гибралтаре.

По характеру собственности СЭЗ можно разделить на государственные, частные и смешанные. Наиболее распространен в мировой практике смешанный тип собственности, где наряду с государственной пристутствует и частная собственность.

Исходя из процесса эволюции форм СЭЗ выделяются 4 поколения. К СЭЗ первого поколения можно отнести зоны свободной торговли, второго – экспортно-производственные, третьего – технопарки, технополисы, оффшорные центры, четвертого поколения – эколого-экономические регионы и узкоспециализированные зоны.

# 2. Цели, задачи и предпосылки создания СЭЗ

Цели стран, создающих СЭЗ, могут быть различными. Одни страны используют зоны в качестве интеграционного экономичес­кого механизма, другие - с целью привлечь иностранную техноло­гию. Великобритания, например, начиная с 1981 года стала созда­вать свободные аэропорты (в Ливерпуле, Бирмингеме, Кардиффе, Саусантоне, Престрихе и Белфасте) с целью расширения возмож­ностей занятости, привлечения деятельности, способной активизи­ровать экономическую конъюнктуру на национальном уровне. По­стсоциалистические страны в СЭЗ апробируют элементы рыночно­го механизма хозяйствования. В США, согласно закону 1934 г., зоны должны были содействовать и поощрять иностранную торговлю путем освобождения зарубежных товаров от пошлин при ввозе в Соединенные Штаты».

Как видим, достаточно и нескольких примеров, чтобы убедиться в различии целей создания СЭЗ. Однако, несмотря на различия этих целей, они имеют и некоторую общность, в рамках которой можно выделить экономические, социальные и научно-технические цели.

Экономические:

* более глубокое включение национального рынка в мировую систему хозяйства;
* привлечение иностранных и национальных инвестиций для развития высокорентабельного производства;
* использование преимуществ международного разделения тру­да для расширения выпуска экспортной продукций;
* увеличение валютных поступлений в бюджет страны.
* Социальные:
* комплексное развитие отсталых регионов;
* увеличение количества рабочих мест и обеспечение занятос­ти населения:
* обучение и подготовка квалифицированных национальных рабочих, инженерных, хозяйственных и управленческих кадров;
* насыщение национального рынка высококачественными товарами.

Научно-технические:

* использование новейших зарубежных и отечественных тех­нологий;
* приобщение к новым формам управленческого труда;
* привлечение опыта и научно-исследовательских достижений инженерно-технических центров
* повышение эффективности используемых производствен­ных мощностей, инфраструктуры и конверсионных комплексов.

Все эти и другие цели организации СЭЗ могут быть реализованы при целой системе условий, созааваемых, для зарубежных инве­сторов принимающей страной. В этом плане назовем наиболее важ­ные условия для нормального функционирования СЭЗ:

* политическая стабильность в стране создает общий благопри­ятный инвестиционный климат. Она как показала практика, бывает решающей в привлечении зарубежных инвестиций:
* наличие хорошо разработанной законодательной базы, гаран­тирующей права и стимулирующей деятельность зарубежных и оте­чественных инвесторов:
* наличие развитой инфраструктуры (производственной и ком­мерческой);
* очень важным условием является природно-географическая среда;
* благоприятная экономическая конъюнктура - притягательная сила для любого инвестора;

Важнейшим стимулятором для развития СЭЗ является и систе­ма льгот инвесторам, которые прежде чем вкладывать капитал за­интересованно изучают предоставляемые им условия льгот.

Каждая страна или тот или иной ее регион при создании СЭЗ определяют свой набор льгот. При этом, как показывает практика, система льгот, устанавливаемых в СЭЗ, в достаточной степени индивидуальна и связана с реализуемыми на ее территории програм­мами и проектами. Однако в экономической литературе называют четыре основные группы льгот:

фискальные льготы, стимулирующие развитие определенных видов предпринимательства. Они применимы к налогам на прибыль, доход, имущество и к уровню налоговых ставок, В их сфере нахо­дятся вопросы постоянного или временного освобождения от на­логообложения предпринимателей;

финансовые льготы в виде установления низких цен за пользо­вание землей, производственными помещениями, объектами инф­раструктуры, коммунальными услугами. Финансовые льготы - это и предоставление различных форм субсидий за счет бюджетных средств, и преференциальных государственных кредитов;

административные льготы обычно предоставляются админист­рацией СЭЗ с тем, чтобы упростить режим процедур регистрации предприятий, въезда и выезда иностранных граждан и оказания раз­личных услуг. Простота административных процедур всегда поло­жительно оценивается инвестором, а порой бывает решающей в привлечении в зону иностранного капитала;

внешнеторговые льготы. Они в основном связаны с введением упрошенного порядка осуществления внешнеторговых операций, а также со снижением или отменой экспортно-импортных пошлин.

Все указанные льготы, как показала мировая практика, могу применяться в самых различных комбинациях, однако и они не всегда являются решающим стимулом привлечения иностранной капитала.

# 3. Фазы жизненного цикла СЭЗ

Теория жизненного цикла товара, основоположником которой является известный американский экономист Раймонд Вернон, увязывающая функционирование производства и мировой торговли готовыми изделиями с четырмя этапами жизненного цикла товара (внедрение, рост, зрелость, упадок). Товары и само производство перемещаются из страны в страну в зависимости от этапа цикла.

Первая стадия – «внедрение», или «становление», характеризующаяся выбором объекта будущего производства, налаживанием его экспериментального выпуска. На этой стадии наиболее велики затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, маркетинговые исследования и т. д.

Для СЭЗ первая стадия – это выбор территории или места будущей зоны, разработка концепции ее функционирования, подготовка основных законодательных актов, создание промышленной инфраструктуры.

После того как новый продукт создан, его можно производить в любой стране мира. Однако, как правило, превоначально производство налаживается в стране, где создано изделие, около предполагаемого потребителя.

В современном мире в разработке и внедрении новых товаров доминируют промышленно развитые страны, которые имеют такие конкурентные преимущества, как: значительные ассигнования на НИОКР, наличие высококвалифицированных специалистов, емкий внутренний рынок и требовательные потребители, почтительное отношение к нововведениям. Сравнительный анализ экономики десяти крупнейших мировых торговых держав показал, что нововведения и новаторства являются лдним из основных источников их конкурентной мощи на мировом рынке.

На первой стадии «становления» основная доля продаж приходится на внутренний рынок, однако постепенно часть продукции отправляется на внешний рынок, где уже знают о новом товаре и готовы его приобрести. Как правило, это страны с аналогичной сегментацией рынка, схожей структурой потребления и запросами потребителей.

Вторая стадия – «рост». Основные финансовые ресурсы отправляются на отладку и совершенствование технологических процессов, оптимизацию каналов сбыта и реализацию товаров. Если сбыт товаров начинает расти, то для конкурентов появляется стимул нарушить монополию производителя. Даже на этой стадии спрос может оказаться достаточным, чтобы покрыть затраты на организацию производства в других странах, чтобы снизить транспортные расходы и издержки на ввозных тарифах.

Для деятельности СЭЗ на второй стадии характерно налаживание промышленного производства из импортных материалов и полуфабрикатов, активное привлечение иностранного капитала и технологий, специализация на выпуске отдельных товаров. Процесс производства остается капиталоемким, но влияние этого фактора уменьшается. Исходная страна-производитель увеличивает свой экспорт, однако постепенно теряет некоторые ключевые экспортные рынки, где может начаться местное производство.

На этом этапе производитель часто пользуется преимуществами, которые предоставляют зоны свободной торговли, и прежде всего правом беспошлинной поставки товаров на зарубежные рынки. Могут разрабатываться планы по переносу производства в развивающиеся страны, и в том числе в экспортно-производственные зоны.

Третья стадия – «зрелость» характеризуется организацией массового поточного производства, где доминируют расходы, связанные с оплатой труда наемных рабочих, рекламой товаров и т. д.

Мировой спрос начинает выравниваться, может происходить вытеснение первичных производителей, поскольку модели товаров становятся высокостандартизированными. Крупносерийное производство доступно и для зарубежных предприятий, которые могут добиться снижения издержек производства и себестоимости продукции. Более низкая себестоимость дает возможность увеличить сбыт в развивающиеся страны.

Для СЭЗ на третьей стадии характерно производство массовой потребительской продукции, постепенное увеличение доли местного компонента в экспортной продукции, диверсификация производства и расширение рынков сбыта товаров.

С расширением рынков и распространением технологии появляются стимулы для перемещения производства в развивающиеся страны, где недорогая, но относительно квалифицированная рабочая сила может быть эффективно использована в стандартизированных (капиталоемких) процессах. В фазе «зрелости» дальнейшие инвестиции в расширение или модернизацию производства неэффективны, необходима смена объекта производства или перенос его в развивающиеся страны. За счет этого продляется «жизненный цикл товара», так как на стадии «спада» вложения в совершенствование производственных процессов и производимых товаров не дают осязаемых результатов. Инвестиции целесообразно направлять на разработку и внедрение принципиально новых идей, в подготовку, освоение и выпуск изделий «нового поколения».

И, наконец, четвертая стадия – это «спад», или «упадок» - характеризуется снижением загрузки производственных мощностей, сокращением объема продаж, свертыванием каналов реализации в связи с трудностями сбыта. Тенденции, появившиеся на этапе «зрелость», продолжают развиваиться. Рынки в промышленно развитых странах сворачиваются быстрее, чем в развивающихся, так как основная часть потребителей переходит на новые товары. К этому времени рыночные и стоимостные факторы заставляют почти все производство перемещаться в развивающиеся страны.

Для СЭЗ на этом этапе характерно или выравнивание условий деятельности инвесторов по всей территории страны или переформирование зоны на выпуск наукоемкой продукции и трансформация ее в технопарк или другой вид узкоспециализированной зоны.

Наиболее благоприятные условия для перемещения производства на стадии «спада» из промышленно развитых в развивающиеся страны были созданы в экспортно-производственных зонах.

Как показывает мировой опыт, первоначально транснациональные корпорации переносили производство в СЭЗ преимущественно на третьей и четвертой стадиях, когда технология производства полностью отлажена, осуществляется крупносерийный поточный выпуск продукции. Этим они повышали прибыльность своих операций и конкурентноспособность продукции в основном за счет сокращения издержек производства. Экономия на значительной разнице в заработной плате квалифицированного рабочего принимающей страны и страны базирования транснациональных корпораций (ТНК).

Однако значительный рост заработной платы в новых индустриальных и отдельных развмвающихся странах сделал экономически менее эффективным для ТНК перенос трудоемкого производства в эти страны. Кроме того развитие робототехники и электроники позволило создать в странах базирования ТНК в отдельных отраслях сборочные заводы, по своей эффективности значително превосходящие подобные предприятия в экспортно-производственых зонах.

Вместе с тем в промышленно развитых странах наблюдается значительное подорожание исследоаний, связанных с разработкой новой техники и технологии, что соответствует первой и второй стадиям «жизненного цикла товара».

На этих двух стадиях основные финансовые затраты осуществляются на организацию научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, управление. Важным условием является близость рынка сбыта (хотя в современных условиях значание этого фактора снижается) и наличие основного капитала для организации производства.

Теперь указанными экономическими факторами обладают не только развитые капиталистические страны, но и новые индусриальные страны. Причем эти страны имеют и определенные преимущества в виде относительно дешевой, но достаточно квалифицированной рабочей силы и растущего числа инженерно-технических и научных кадров.

Таким образом, в современных условиях для ТНК становится более выгодным перенос производства в новые индустриальные и развивающиеся страны на первой и второй стадиях «жизненного цикла», а не на третьей и четвертой. При этом экономия на НИОКР оказывается более весомой, чем на разнице в оплате неквалифицированной рабочих.

Отмеченные тенденции в международном разделении труда оказали влияние на эволюцию форм СЭЗ, многие из которых стали трансформироваться в научно-промышленные парки. В наиболее развитых новых индустриальных странах начали организовываться современные технополисы, одной из основных задач которых является разработка новых технологий, товаров и материалов.

В результате первая фаза «жизненного цикла товара» перестает быть прерогативой промышленно развитых стран. В процесс не только производства, но и создания новых товаров активно включаются новые индустриальные и отдельные развивающиеся страны. Существенную роль в этом играет развитие научно-промышленных парков.

Таким образом, к зонам первого поколения можно отнести зоны свободной торговли, второго – экспортно-производственные зоны, третьего – оффшорные центры, технопарки, технополисы, и четвертого поколения – эколого-экономические регионы и узкоспециализированные зоны.

# 

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Некоторые экономисты определяют СЭЗ как инструмент селек­тивного сокращения масштабов государственного вмешательства в экономические процессы. Такая формулировка включает широкий спектр различных институциональных явлений, связанных с дей­ствием преференциального режима хозяйствования. И СЭЗ определяется не как географическая территория, а как часть национального экономического пространства, где применяется определенная система льгот и стимулов, не используемых в других его частях. Свободные экономические зоны как нам представляется, это часть национального экономического пространства, где для местных и зарубежных предпринимателей создается такая система льгот стимулов, которая на основе новейших технологий позволяет создавать приоритетные отрасли экономики, способные обеспечить производство высококачественной товарной продукции на мировой успешное развитие социально-экономической жизни регионов базирования. При этом деловая жизнь зоны управляет рыночных отношений в сочетании с частичной регулирующей ролью государства.

Свободные экономические зоны имеют широкие перспективы как в мире, так и в нашей стране. Об этом говорят динамичные темпы развития СЭЗ в количественном отношении и по совокупному объему выпуска продукции в них.

При организации таких зон в нашей стране следует уделять внимание не только подготовке инфраструктуры, но и законодательным актам, обеспечивающим правовую почву для создания, укрепления свободных зон и функционирования их экономических механизмов.

В заключении я хочу подвести итог, что свободные экономические зоны - области очень высокой кон­центрации торговых, финансовых, производственных, технологи­ческих связей. Они являются очагами высокого уровня развития рыночных отношений, предпринимательства, местом совершенство­вания технологии и управленческого механизма. Эти феноменаль­ные формирования на исходе XX века превратились в весомый фак­тор мировой экономики и представляют собой своеобразные коммерческие центры», ускоряющие глобальный товарооборот и сти­мулирующие внешнюю торговлю.

Сейчас в Украине насчитывается много СЭЗ, развитие которых началось в конце 80-х годов. Тогда свободные экономические зоны рассматривались как элемент государственной внешнеполити­ческой политики и способ стимулирования межгосударственных эко­номических связей с иностранными партнерами. СЭЗ должны были стать компактными территориями с высокой концентрацией предпри­ятий *и с* участием иностранного капитала. Более того, предполага­лось создавать такие зоны в регионах с развитым научно-техничес­ким потенциалом, чтобы изготовлять наукоемкую продукцию на осно­ве соединения отечественных технологий и зарубежного капитала.

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Я.С. Друзик «Свободные экономические зоны», ФУАинформ, М, 1999г.

2. Кузнецов Ю.И. «Свободные зоны и национальная экономика», Дрофа, М., 1998г.

3. Ларина Н.И., Кисельников А.А. Региональная политика в странах рыночной экономики: учебное пособие (НГАЭиУ) – М.: ОАО изд-во «Экономика», 1998г.