**Федеральное государственное образовательное учреждение   
высшего профессионального образования**

ФИНАНСОВАЯ АКАДЕМИЯ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ   
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Кафедра: «Инвестиционный Менеджмент»

Курсовая работа

На тему: «Характеристика СЭЗ, их виды, специализация»

Москва 2010г.

**CОДЕРЖАНИЕ**

Введение…………………………………………………………………………….3

1. Теоретический аспект функционирования свободных экономических зон…5

1.1 Понятие, сущность, возможности СЭЗ……………………………………….5

1.2 Привлечение инвестиций в СЭЗ………………………………………………7

2. Значение и структура свободных экономических зон………………………..14

2.1. Разновидности свободных экономических зон…………………………..…14

Заключение…………………………………………………………………………21

Список используемой литературы

**ВВЕДЕНИЕ**

Стремительное увеличение числа свободных экономических зон — одно из наиболее характерных явлений, получивших интенсивное развитие в мировой экономике за истекшую четверть века.

Все свободные экономические зоны (беспошлинные таможенные территории, промышленно-торговые и технико-внедренческие зоны и т. п.) объединяет беспошлинный или льготный режим ввоза и вывоза товаров, определенная обособленность в хозяйственном, торговом, валютно-финансовом отношениях от остальной территории принимающей страны, активное взаимодействие с иностранным капиталом, а также тесная связь с мировым рынком.

Стратегия экономического развития должна разрабатываться с ориентацией на мировой уровень. Это подразумевает существенное усиление влияния внешнеэкономических связей на темпы, пропорции и характер экономического роста в стране, внутреннее ценообразование и региональное развитие. Такая форма внешнеэкономических связей, как СЭЗ, призвана способствовать усилению использования в нашей экономике прогрессивной зарубежной технологии и управленческого опыта, развитию экспортного сектора страны и расширению финансовой базы модернизации народного хозяйства.

Острая необходимость во внутренних и внешних капиталовложениях в экономику, недостаточный уровень притока иностранных инвестиций побудили к поиску новых механизмов привлечения внешних инвестиций. Создание свободных экономических зон является перспективным направлением в экономической политике. Во многих странах мира они зарекомендовали себя эффективным механизмом привлечения иностранного капитала. Именно этим и определяется актуальность выбранной темы.

Свободные экономические зоны (СЭЗ), или зоны свободного предпринимательства в мировой практике, — это специально выделенные территории с льготным таможенным, налоговым, валютным режимами, в которых поощряется приток иностранного капитала в промышленность и услуги, совместные с иностранным капиталом производственная торговля и иные виды предпринимательской деятельности, развитие экспортного капитала.

Мировая практика показывает, что при определенных условиях СЭЗ ускоряют включение национальной экономики в мирохозяйственные связи, стимулируют экономическое развитие страны в целом, выступают как полюсы экономического роста. СЭЗ могут служить в качестве инструментов государственного регулирования внешнеэкономических связей и региональной политики.

Свободные экономические зоны рассматриваются также как элементы инвестиционной политики республики, где могут быть апробированы новые механизмы управления экономикой, возможности привлечения инвестиций в развитие приоритетных отраслей и производств, определяющих инновационный, ресурсосберегающий, социально-ориентированный характер экономики.

Цельданной работы: выявить особенности функционирования свободных экономических зон.

Для достижения указанной цели в процессе исследования были поставлены следующие задачи:

* изучение характеристик свободных экономических зон;
* рассмотрение структуры свободных экономических зон.

Для написания данной курсовой работы использовались учебные, печатные периодические издания, книжные издания, интернет-ресурсы.

**1. Характеристика свободных экономических зон**

**1.1. Понятие, сущность, возможности СЭЗ**

Специальная экономическая зона (зона свободной торговли, зона свободного или совместного предпринимательства и т.д.), ограниченная часть национально-государственной территории, на которой действуют особые льготные экономические условия для иностранных и национальных предпринимателей (льготы таможенного, арендного, валютного, визового, трудового режима и т.д.), что создает условия для развития промышленности и инвестирования иностранного капитала. В конце 80-х годов в развитых капиталистических странах действовало около 600 подобных зон, через которые осуществлялось почти 6 % мировой торговли. Такие зоны создаются для решения внешнеторговых, общеэкономических, социальных и научно-технических проблем.

Свободные экономические зоны представляют собой часть национального экономического пространства, где используется особая система льгот и стимулов, не применяемая в остальных частях страны. Как правило, СЭЗ — это в той или иной степени обособленная географическая территория.

В научных публикациях и отчетах международных организаций для характеристики разного рода зон используется термин «свободные экономические зоны». Однако этот термин не в полной мере отражает сущность этого явления. Так, во многих из них применяемые экономические правила, рычаги, специальные административные законы отнюдь не освобождают от определенного правового и хозяйственного режима, а лишь облегчают его, предоставляют льготы, стимулирующие предпринимательство. Фактически государство лишь сокращает масштабы своего вмешательства в экономические процессы.

Для большинства развивающихся стран свободные зоны по существу являются специальными в смысле экстерриториальности, по условиям уровня жизни работников зоны, концентрации производственного потенциала.

Создание свободных экономических зон рассматривается как важное звено в реализации принципов открытой экономики. Их функционирование связывается с либерализацией и активизацией внешнеэкономической деятельности. Экономика свободных экономических зон имеет высокую степень открытости внешнему миру, а таможенный, налоговый и инвестиционный режим благоприятен для внешних и внутренних инвестиций. Фактически свободные экономические зоны представляют своеобразные «ловушки» для мигрирующих в масштабах мирового хозяйства капиталов.

Помимо привлечения иностранного капитала, задействуемого для активизации экономических процессов внутри страны, создание производственных свободных экономических зон увязывают стремя основными задачами:

* стимулирование промышленного экспорта и получение на этой основе валютных средств;
* рост занятости;
* превращение зон в полигон по опробованию новых методов хозяйствования, полюса роста национального хозяйства.

Важной причиной образования свободных экономических зон является то, что часто страна не желает полностью открывать свою экономику для притока иностранного капитала или всеобъемлюще использовать особый инвестиционный климат и поэтому использует частичную, локальную открытость в виде спецзоны. Мировой опыт создания и функционирования свободных эко­номических зон свидетельствует о том, что наряду с зонами, созданными для углубления интеграции с мировым рынком стимулирования международных экономических связей (зоны свободной торговли, экспортно-производственные, таможенные и др.), существуют зоны с особым режимом поощрения соответствующих видов деятельности и отраслей производства. Например, зоны поощрения развития отсталых районов, индустриализации отсталых районов. Поэтому причины и цели создания свободных экономических зон в каждом конкретном случае могут отличаться друг от друга. Так, в промышленно развитых странах, таких как США, Великобритания, свободные экономические зоны создавались для реализации региональной политики, направленной на оживление мелкого и среднего бизнеса в депрессивных районах. В этих целях предпринимателям (мелким и средним) предоставлялась большая, чем в других районах страны, свобода деятельности и значительные финансовые льготы. Эти программы не имели специальной ориентации на привлечение иностранного капитала.

С подобной же целью создавались свободные экономические зоны и в развивающихся странах, что обеспечивало превращение ранее отсталых районов в динамично развивающиеся. Однако в отличие от промышленно развитых стран в этих государствах упор при создании свободных экономических зон был сделан на привлечение иностранного капитала.

**1.2. Привлечение инвестиций в СЭЗ**

Создание свободных экономических зон (СЭЗ) вызывает в различных кругах общества дискуссии о целесообразности учреждения таких зон, об их задачах и целях, местах размещения и т.п. Эти обсуждения неизбежны, необходимы и являются неотъемлемой частью процесса утверждения нового явления в жизни страны. Поддержка со стороны прогрессивных политических и общественных организаций, правительства, отдельных политических деятелей и деловых кругов играет важную роль и может сделать концепцию свободных экономических зон в стране и приемлемой, и работоспособной.

Не менее важно решение вопроса об участниках свободных зон – зарубежных и национальных инвесторах. Именно состав участников определяет успех или неудачу этой новой формы хозяйствования в экономической системе страны, а они зависят, прежде всего, от реакции инвесторов, которые захотели бы вложить свои капиталы в зоны. Анализ мирового опыта показывает, что разработчики свободных экономических зон сталкиваются с трудностями, связанными не только с различием стимулирующих факторов для иностранных и национальных инвесторов, но и с противоположным, а порой взаимоисключающим характером таких стимулов. То, что может быть основным стимулом для иностранного инвестора (например, выход на внутренний рынок), может иметь второстепенное значение для национального инвестора.

Работа создателей зон осложняется тем, что они сами пока не отдают себе отчета в том, что стимулы и побудительные мотивы могут по-разному пониматься иностранными и национальными инвесторами. Например, для местных инвесторов наличие в зонах хорошо развитой инфраструктуры может иметь большое стимулирующее значение для осуществления капиталовложений, а для иностранного инвестора такой «стимул» является обязательным предварительным условием рассмотрения возможности инвестиций в зону. При этом отправной точкой для иностранного инвестора будет не уровень инфраструктуры в зоне, а уровень и качество инфраструктуры в собственной стране или в других зарубежных странах. Местные инвесторы могут считать условия, созданные в какой-либо конкретной зоне, более чем исключительными и технически современными (например, система управления), в то время как иностранные инвесторы могут быть настроены более критически. Это противоречие представляется непреодолимым и его необходимо принимать во внимание при разработке и реализации проектов зон.

Расхождение в оценках привлекательности свободных экономических зон не исключает возможности «консенсуса» с иностранными инвесторами. Фактором, стимулирующим иностранного инвестора участвовать в зоне, является не качество инфраструктуры (это лишь предварительное условие), на беспошлинный импорт товаров и услуг, освобождение от налогов и другие льготы, а возможность получения прямого выхода на внутренний рынок. Не менее важно для них объем и возможность использования средств, получаемых в результате их деятельности в зоне. Проблема здесь заключается в необходимости перевода прибыли за рубеж, включая дивиденды по находящимся в обороте акциям. Без решения этого вопроса многие фирмы будут воздерживаться от вложения значительных капиталов в свободные экономические зоны.

Прямые иностранные инвестиции в свободные экономические зоны возможно рассматривать как метод постепенной интеграции иностранных фирм в национальную экономику. Поэтому уже на стадии планирования СЭЗ необходимо предусмотреть возможности установления прямых и обратных связей иностранных фирм с местными предпринимателями. Такие связи призваны обеспечить получение местных сырьевых товаров, компонентов, полуфабрикатов, комплексного оборудования и услуг. Доступ к местным ресурсам является важным стимулом для иностранных инвесторов. Но на практике добиться этого для иностранных фирм, действующих в зоне, может оказаться достаточно трудным делом и потребовать длительного времени. Уделяя большое внимание данному фактору, разработчики зоны стараются учитывать следующие моменты.

Во-первых, многие местные ресурсы, которые могли бы закупаться иностранными фирмами, уже являются дефицитными в стране. А рост спроса в результате выступления на рынке иностранных фирм, работающих в зоне, может только осложнить ситуацию. Если речь идет о ближайшей перспективе, то иностранные фирмы, руководствуясь своими собственными интересами, могут преодолеть дефицит, оплачивая эти ресурсы по более высоким ценам. Но это может ускорить развитие инфляционных процессов и обострить проблему дефицита ресурсов для других фирм, работающих в стране. В долгосрочном плане дополнительный спрос со стороны фирм, работающих в зоне, заставит местных поставщиков увеличить производственные мощности для удовлетворения этого нового спроса. Но такой процесс занимает несколько лет.

Во-вторых, качество и технологический уровень местных ресурсов может не соответствовать стандартам, предъявляемым к этим ресурсам иностранными фирмами, работающими в зоне. Это проблема, с которой иностранные фирмы сталкиваются во всех случаях, когда используют местные ресурсы. Со временем местные поставщики постепенно повышают технологический уровень своего производства. Однако это технологическое совершенствование не проходит автоматически. Если разрыв в уровнях технологии достаточно велик, иностранные фирмы могут принять решение о прекращении связей с местными поставщиками и продолжать свою деятельность в зоне, опираясь на своих традиционных поставщиков. Из этого следует, что необходима система методов, стимулов и организационных форм установления экономических и технологических связей между иностранными фирмами свободных зон и местными предприятиями, работающими за её пределами.

В-третьих, необходимость учета величины и уровня затрат, требуемых для установления прямых связей между иностранными фирмами, работающими в зоне, и местными предприятиями. Ошибочно предполагать, что местные фирмы, не задумываясь, будут снабжать иностранные фирмы товарами и услугами, соответствующими техническим стандартам покупателя и имеющимся в достаточном количестве. Такая ситуация скорее исключение, чем правило. А это означает, что солидные инвестиции должны быть вложены в расширение производственных мощностей и повышение технологического уровня местных предприятий, находящихся за пределами зоны, а также в обеспечение производственных связей между этими предприятиями и фирмами, действующими в зоне. Такие инвестиции принесут пользу всей экономике (при условии, что фирмы, получившие новое развитие таким путем, будут поставлять товары и услуги и на местный рынок). Решение проблемы требует финансовых затрат, которые ранее, возможно, не предусматривались, а это увеличивает объем инвестиций на создание свободных экономических зон.

Наличие перечисленных проблем – дефицит сырьевых ресурсов и финансирования, низкий технический уровень местных предприятий, низкое качество местных товаров и услуг – обусловливает сложность решения вопроса установления связи между действующими в зоне иностранными фирмами и местными предприятиями, действующими за пределами зоны. Из этого следует, что на первых этапах доступ к местным рынкам сырья не является сильным мотивом для потенциальных иностранных инвесторов. Тем не менее, возможность иметь доступ к местным ресурсам в долгосрочной перспективе может стать для них весомым аргументом.

Развитие снабжения иностранных фирм в СЭЗ местными ресурсами относится к категории досрочных мероприятий и нет серьезных оснований сомневаться в том, что хотя бы небольшое число потенциальных инвесторов может проявить готовность участвовать в разработке таких ресурсов. Разработчики зон часто предполагают, что одним из основных преимуществ для иностранных участников свободных экономических зон является уровень финансовых или других стимулов, предоставляемых правительством страны, создающей СЭЗ. Действительно, так и было при создании первых СЭЗ. Однако за прошедшие десятилетия число зон в мире настолько возросло, что относительные преимущества для иностранных инвесторов (налоговые льготы, субсидии, освобождение импорта от пошлин, частично беспошлинный экспорт и другие) во многом, если не полностью, потеряли свое стимулирующее значение.

Поскольку все страны, которые хотят иметь или имеют свободные экономические зоны, предоставляют практически одинаковые льготы, то страна, которая желает использовать эти льготы в качестве основного стимула для привлечения иностранных инвестиций, должна будет предоставить более существенные льготы по сравнению с другими странами. Это будет настолько обременительно для страны в финансовом отношении, что поставит под сомнение общую экономическую и финансовую целесообразность учреждения таких зон. Льготы, которые предоставляются в зонах, можно подразделить на две группы.

1. Общие льготы (обычно предоставляются всеми странами):

* беспошлинный импорт товаров и услуг;
* освобождение от уплаты налогов на период до 15 лет;
* косвенные субсидии в виде предоставления в распоряжение фирмы обустроенной территории.

1. Специальные льготы (предоставляются конкретной страной):

* Процентная скидка с налога на прибыль (до 50%)
* Специальные субсидии для возмещения фирмам расходов за пределами страны;
* Скидка иностранным фирмам при покупке оборудования местного производства.

Многие льготы из группы общих льгот на самом деле являются символическими и в стоимостном выражении равны нулю. Так введение 10-летнего льготного периода на выплату налогов не является финансовой потерей для государственного бюджета, поскольку в отсутствие такого периода инвестор, возможно, не заинтересовался бы зоной. Как показывает опыт, специальные льготы играют лишь второстепенную роль в принятии иностранными фирмами решения об участии в зонах. В лучшем случае, эти льготы обеспечивают лишь небольшую дополнительную выгоду, которая часто не реализуется. Вместе с тем, затраты на предоставление специальных льгот может оказаться значительными, поскольку получателями их потенциально может быть большое число фирм. Страна, которая намеревается участвовать в конкуренции на мировом рынке свободных экономических зон, должна предложить стимулы и льготы, которые будут находиться на уровне мировых требований или превосходить этот уровень. Такой же подход существует на мировом рынке зон в отношении наличия в зонах экономических преимуществ.

Изучение мирового опыта показывает, что ни одна зона не может работать успешно без соответствующей инфраструктуры: обустроенной территории, сети телекомунникаций, снабжения водой, электроэнергией, без доступа к аэропорту, без наличия жилья для местного и иностранного персонала. То, что 15-20 лет тому назад рассматривалось инвесторами как сравнительное преимущество (близко расположенный международный аэропорт, хорошая телефонная связь и т.п.), сейчас считается одним из исходных условий, без удовлетворения которого иностранная фирма просто не будет рассматривать вопрос об участии в зоне. Постепенное усреднение материальных и экономических льгот подтверждает, что эти две группы предоставляемых преимуществ недолго будут весомым аргументом для привлечения иностранных инвесторов в зоны. Они являются лишь предварительным условием для принятия инвестором положительного решения об осуществлении инвестиций или о возможности инвестиций в будущем. Окончательное решение – вкладывать капитал в зону или нет – зависит от тактических и стратегических соображений инвестора.

Если исходить из того, что зоны с самого начала будут ориентированы на размещение в них как иностранных, так и местных предприятий, то необходимо разработать и условия привлечения в зоны национальных фирм и инвесторов. На первый взгляд представляется, что привлечь национальных инвесторов не сложно, так как они заинтересованы в использовании развитой инфраструктуры и льгот, предоставляемых зоной. Но как показывает практика, положение может быть совершенно иным. Национальные инвесторы могут занять скорее выжидательную позицию или, проявив на первых порах заинтересованность, затем могут отказаться от участия в зонах. Это объясняется тем, что вполне реальные преимущества зоне могут превышать для них возможные сложности работы в непривычных для национальных фирм условиях работы в зонах. Очень трудным для них предоставляется переход от методов организации и управления производством, которые они используют, к работе в новых производственных, технологических и организационных условиях.

Таким образом, при разработке проектов свободных экономических зон необходимо уделять соответствующее внимание проблеме привлечения национальных предприятий, которые успешно бы функционировали бы в данной свободной экономической зоне.

Общей характерной чертой различных видов свободных эко­номических зон является наличие благоприятного инвестиционного климата, включающего в себя таможенные, финансовые, налоговые льготы и преимущества по сравнению с общим режимом для предпринимателей, существующим в той или иной стране. Конкретные льготы и стимулы имеют некоторые количественные отличия по зонам разных стран; по существу они, как правило, сходны.

**2. Значение и структура свободных экономических зон**

**2.1. Виды свободных экономических зон**

Организационно-функциональная структура свободных экономических зон достаточно многообразна. Иногда довольно трудно классифицировать ту или иную свободную экономическую зону однозначно, поскольку они обладают чертами многих зон. Российскими специалистами разработана примерная классификация по признаку хозяйственной специализации — по профилю деятельности большинства хозяйствующих в зоне фирм. Центральное место в классификации свободных, экономических зон отводится зонам промышленной обработки.

Среди наиболее распространенных в мире специальных экономических зон можно выделить:  
• таможенные зоны;  
• беспошлинные торговые зоны;  
• таможенные свободные зоны;  
• внешнеторговые зоны;  
• беспошлинные экспортно-производственные зоны;  
• свободные экспортные зоны;  
• экспортно-производственные зоны;  
• свободные экономические зоны;  
• свободные производственные зоны;  
• зоны экономического благоприятствования;  
• промышленные экспортоориентированные зоны;  
• свободные промышленные зоны;  
• предпринимательские зоны;  
• зоны совместного предпринимательства;  
• зоны технико-экономического развития;  
• зоны развития новой высокой технологии;  
• технико-внедренческие зоны;  
• научно-промышленные парки;  
• оффшорные центры;  
• международные оффшорные центры;  
• свободные банковские зоны;  
• эколого-экономические регионы;  
• открытые районы;  
• туристические центры.  
Общими принципами для всех типов и разновидностей СЭЗ являются:  
— локальность территории;  
— отсутствие таможенных пошлин (или их фиксация на минимальном уровне) на ввоз (вывоз) оборудования, полуфабрикатов и готовой продукции при максимальном упрощении всех процедур, связанных с экспортно-импортными операциями;  
— льготный режим налогообложения;  
— свободное обращение конвертируемой валюты в условиях общей свободы межстрановых финансовых транзакций;  
— гарантии от конфискации иностранной собственности и предоставление функционирующим в СЭЗ компаниям дополнительного круга льгот и привилегий.

При организации свободных экономических зон используют два различных концептуальных подхода: территориальный и функциональный (точечный). В первом случае зона рассматривается как обособленная территория, где все предприятия-резиденты пользуются льготным режимом хозяйственной деятельности. Согласно второму подходу, зона — это льготный режим, применяемый к определенному виду предпринимательской деятельности независимо от местоположения соответствующей фирмы в стране.

Примером реализации первого подхода являются свободные экономические зоны Китая, зона «Манаус» (Бразилия), многие экспортно-производственные зоны в развивающихся странах. Результатом второго подхода являются «точечные» зоны, представленные отдельными предприятиями (оффшорные фирмы).

Одной из простейших форм свободных экономических зон являются свободные (беспошлинные) таможенные зоны (СТЗ). Эти зоны, как и свободные торговые зоны, относятся к зонам первого поколения. Они существуют с ХVII-XVIII вв. Эти зоны представляют собой транзитные или консигнационные склады для хранения, упаковки и незначительной обработки товаров, предназначенных для экспорта. Такие зоны часто называют бондовыми складами или свободными таможенными территориями. Свободные таможенные зоны освобождаются от таможенных пошлин на ввоз и вывоз товаров. Они имеются во многих странах.

Зоны свободной торговли (ЗСТ) также широко распространены в мире. Наибольшее развитие зоны свободной торговли получили в США. Их создание предусмотрено специальным законом США от 1934 г., целью которого было поощрение торговли, ускорение торговых операций, сокращение торговых издержек.

Такие зоны представляют собой ограниченные участки территории США, в пределах которых установлен льготный по сравнению с общим режим хозяйственной, в т. ч. внешнеэкономической деятельности. Законом было установлено, что при каждом официальном порте прибытия может быть создана, по крайней мере, одна внешнеторговая свободная зона.

В соответствии с существующим законодательством США зоны свободной торговли, действующие на территории страны, подразделяются на зоны общего назначения и специализированные (субзоны). Зоны общего назначения занимают небольшое пространство (несколько кв. км) и находятся за пределами национальной таможенной территории. В них осуществляются операции по складированию и переработке ввезенных товаров (упаковка, сортировка, маркировка, доработка и т. п.).

Субзоны создаются для отдельных крупных компаний, деятельность которых выходит за рамки зон общего назначения. В субзонах производится экспортная или импортозамещающая продукция. Субзоны являются результатом использования комбинации режимов зон свободной торговли и импортозамещающих производственных зон. К середине 90-х годов в США насчитывалось около 500 зон свободной торговли.

К числу простейших зон свободной торговли можно отнести специальные магазины «дьюти фри» в крупных международных аэропортах. С точки зрения режима, они рассматриваются как находящиеся за пределами государственных границ. К зонам свободной торговли относятся также и традиционные свободные гавани (порты) со льготным торговым режимом.

Промышленно-производственные зоны относятся к зонам второго поколения. Они возникли в результате эволюции торговых зон, когда в них стали ввозить не только товар, но и капитал, заниматься не только торговлей, но и производственной деятельностью.

Промышленно-производственные зоны создаются на территории со специальным таможенным режимом, где производится экспортная или импортозамещающая продукция. Эти зоны пользуются существенными налоговыми и финансовыми льготами. Наибольшее распространение, особенно в развивающихся странах, получили экспортно-производственные зоны (ЭПЗ). Современная модель таких зон берет начало от зональной струк­туры, созданной в 1959 г. в ирландском аэропорту Шэннон. Наибольший эффект от таких зон был получен в «новых индустриальных странах».

Логика образования экспортно-производственных зон была предопределена экономикой развивающихся стран, когда с середины 60-х годов возникла необходимость стимулирования промышленного экспорта и занятости за счет притока иностранных капиталов.

Технико-внедренческие зоны относятся к зонам третьего поколения (70-80-е годы). Они образуются стихийно или создаются специально с государственной поддержкой вокруг крупных научных центров. В них концентрируются национальные и зарубежные исследовательские, проектные, научно-производственные фирмы, пользующиеся единой системой налоговых и финансовых льгот.

Сервисные зоны представляют собой территории с льготным режимом предпринимательской деятельности для фирм и организаций, оказывающих различные финансово-экономические, страховые и иные услуги.

К числу сервисных зон относятся оффшорные зоны (ОЗ) и налоговые гавани (НГ). ОЗ и НГ привлекают предпринимателей благоприятным, валютно-финансовым, фискальным режимом, высоким уровнем банковской и коммерческой секретности, лояльностью государственного регулирования.

Главное требование от компании, зарегистрированной в оффшорной зоне и претендующей на получение налоговых и иных льгот, — это не быть резидентом страны, где находится оффшорный центр, и не извлекать на его территории прибыль. Налоговые гавани отличаются от оффшорных зон тем, что в них (НГ) все фирмы (как местные, так и иностранные) получают налоговые льготы на все или некоторые виды деятельности. В настоящее время в мире насчитывается более 300 оффшорных центров. Среди них налоговых гаваней около 70.

К числу стран, где уже давно функционируют оффшорные компании — Лихтенштейн, Панама, Нормандские острова, Гонконг, Мадейра, Либерия, Ирландия, Швейцария и др. В последнее десятилетие оффшорные зоны появились на Мальте, Маврикии, в Западном Самоа, Израиле и других странах.

Промышленные, торговые, банковские, страховые и другие компании в оффшорных зонах либо вообще не подлежат налогообложению, либо облагаются небольшим налогом. Для стран, организующих оффшорные зоны, выгода состоит в привлечении дополнительных иностранных капиталов, получении дохода от пребывания зарегистрированной компании в оффшорной зоне, создании дополнительных рабочих мест для местных специалистов, что в целом способствует развитию национальной экономики.

Оффшорный бизнес концентрируется, как правило, в банковском, страховом деле, морском судоходстве, операциях с недвижимостью, в трастовой (доверительной) деятельности, во всех видах экспортно-импортных операций, в консалтинге. По некоторым оценкам, капитал, задействованный в сфере оффшорного бизнеса, достигает 500 млрд. долл. В нем участвуют почти 2 млн. вкладчиков (юридических и физических лиц), и каждый год регистрируется несколько тысяч новых компаний, увеличи­вающих объемы оффшорной деятельности.

Комплексные зоны образуются путем установления особого, льготного по сравнению с общим, режима хозяйственной деятельности на территории отдельных административных образований.

В 1994 г. подписано соглашение о создании российско-китайской торговой приграничной зоны в районе китайского города Суйфэнхэ. Совместное образование или использование приграничных свободных экономических зон с сопредельными странами ближнего и дальнего зарубежья, особенно на границе с Китаем, Финляндией, Норвегией, в Калининградской области, может способствовать развитию приграничной торговли, реализации крупных совместных проектов на основе использования сырьевых ресурсов и производственных мощностей обеих сторон, прежде всего российских.

Специализация СЭЗ определяется при ее создании и отражается в технико-экономическом обосновании. В дальнейшем зона функционирует на основе собственной программы развития с расчетом на расширение специализации и, если это оправдано, — территории. В этом случае также допускается распространение зоны на внезональные предприятия, являющиеся поставщиками или клиентами предприятий или объектов СЭЗ.  
Что касается такой формы СЭЗ, как научно-промышленные парки, то в настоящее время в России созданы и действуют 27 технопарков и 63 инкубатора инновационного бизнеса, которые объединены в ассоциацию «Технопарк». По оценкам западных специалистов, наиболее успешно функционируют НПП «Зеленоград» и «Дубна». Эффективное функционирование НПП в России сдерживается отсутствием существенной поддержки со стороны государства, тогда как наиболее успешно действующие зарубежные технопарки находятся именно в тех странах, где правительство поддерживает темпы НТР в стране и во главу этой [**политики**](http://econworld.ru/keywords/politika)поставлена задача оптимизации хозяйственной системы и восприимчивости к достижениям НТП.  
Необходимо отметить и еще одну важнейшую функцию НПП — сдерживание «утечки мозгов», что весьма актуально для России, которая превращается в мирового лидера в этой сфере. Данная ситуация — следствие постепенного разрушения научно-технического потенциала России, отсутствия спроса на высококвалифицированных и талантливых ученых и специалистов.  
Активное включение России в международный оффшорный бизнес началось в начале 90-х гг. Либерализация внешнеэкономических связей, высокий уровень налогообложения, отсутствие действенного валютного контроля способствовали созданию широкой сети российских оффшорных компаний за рубежом, а также учреждению собственных оффшорных зон. В настоящее время, по оценкам специалистов, Россия лидирует среди других стран мира по количеству регистрируемых оффшорных компаний. На сегодняшний день в мире насчитывается около 3 млн. оффшорных компаний, из них около 60 тыс. — российские (за пределами России). Существуют в Российской Федерации и свои оффшорные зоны. К ним, с определенными оговорками, можно отнести Республику Калмыкия и зону благоприятствования «Ингушетия».

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Иностранные инвестиции – это то, для чего, собственно, и создаются СЭЗ во всем мире. С их помощью правительство предполагает решить ряд существенных проблем, которые нависают над страной в процессе перехода к рынку. СЭЗ позволяют активизировать внешнеэкономическую деятельность страны по средствам привлечения инвестиций, снизить социальную напряженность, улучшить имидж страны в глазах иностранных инвесторов. Опыт многих стран, а особенно наших соседей Польши, Венгрии, позволяют сделать вывод, что СЭЗ, при разумном к ним подходе, глубоком понимании механизмов функционирования, способны вывести экономику страны на более высокий качественный уровень. Кроме того, примеры этих стран могут послужить хорошим примером деятельности СЭЗ для нашей страны.

Процесс создания СЭЗ – процесс требующий тщательного продумывания всех составляющих СЭЗ. Разработка целей и задач должна быть всесторонней и всеобъемлющей, необходимо принимать во внимание множество факторов: экономическое положение страны, стабильность инвестиционного законодательства, стабильность налогового законодательства, внешнеторговые связи страны и прочее. Только в этом случае функционирование СЭЗ будет эффективным.

По средствам создания СЭЗ правительства стран пытаются решить те проблемы, которые собственными силами они решить не в состоянии. Для новых инвесторов создаются определенные условия, именно это условия и являются особенностями функционирования СЭЗ. В работе были рассмотрены составляющие СЭЗ, принципы и условия функционирования, этапы создания и опыт деятельности СЭЗ некоторых стран. Исходя из всего вышесказанного можно сделать некоторые выводы:

* создание СЭЗ направлено, в первую очередь, на привлечение иностранного капитала;
* на территории СЭЗ действует целая система налоговых льгот, часть из которых является постоянной, часть – временной. Резиденты освобождаются от уплаты некоторых налогов (чрезвычайный налог, налог на недвижимость, дорожный фонд и др.);
* внешнеторговые льготы, связанные с введением упрощенного порядка осуществления внешнеторговых операций (например, резиденты СЭЗ освобождаются от пошлин, налогов на импорт и прочих видов контроля за импортом) позволяют активизировать экспорт, достичь нужного уровня импорта, предоставляют возможность национальному производителю представить свою продукцию на внешнем рынке и прочее;
* товары, ввозимые на территорию СЭЗ и вывозимые с ее территории, подлежат таможенному оформлению;
* административные льготы, предоставляемые резидентам СЭЗ, значительно ускоряют и облегчают процесс регистрации и, соответственно, начало производственной деятельности.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Статус международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур (Киотской Конвенции). Киото, 18 мая 1973 г.
2. Постановление ВС РСФСР. "О создании в Приморском крае в районе г. Находка свободной экономической зоны" от 24.10.90 г.
3. Положение о свободной экономической зоне в районе г. Находки Приморского края. Утверждено постановлением СМ РСФСР от 23.11.90 г, N 540.
4. Положение о свободной экономической зоне в Калининградской области (СЭЗ "Янтарь"), Утверждено постановлением СМ РСФСР от 25.09-91 г. N497.
5. Конституция Российской Федерации от 25.12.1993 (ред. 30.12.2008)
6. Федеральный закон от 22.07.2005 N 116-ФЗ (ред. от 23.07.2008) "Об особых экономических зонах в Российской Федерации" (принят ГД ФС РФ 08.07.2005)
7. Менеджмент в России и за рубежом №6 / 1999
8. Савин В. О законодательной базе свободных экономических зон в России // Бизнес – 2003 – № 7
9. Черник Д. Г. Налоги. М., «Финансы и статистика», 2004.
10. Тедеев А.А. Налоги и налогообложение: учебник для ВУЗов. - М.: «Приот-Издат», 2004.
11. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебное пособие. – М.: Юристь. – 2004.
12. Зименков Р.И. Свободные экономические зоны - М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2005.
13. Морозова Т.Г. Региональная экономика. – М.: Банки и биржи. – 2005.
14. Семенов К.А. Международные экономические отношения. - М.: Экономика. - 2005.
15. Рыбаков С.А., Орлова Н.А. Особые экономические зоны в России. Налоговые льготы и преимущества. – М.: Вершина, 2006.
16. Налогообложение резидентов особых экономических зон // Налоговый вестник. – 2006. - №2.
17. Алпатов А.А. ОЭЗ в России: первые результаты вселяют оптимизм // Советник Президента. – 2007. - № 52.39. Вардомский Л., Самбурова Е.

Инвестиции в России. Статистический сборник. - М.: Росстат. - 2007.

1. [Стенли Соммерсби](http://www.sommersby.ru/) Кодекс и закон. Свободные экономические зоны № 6 Июль 2007
2. Международные экономические отношения <http://econworld.ru/>
3. Мир финансов http://www.finmir.com.ua/content/view/465/170/