Министерство образования и науки Республики Казахстан

Евразийский национальный университет имени Л. Н. Гумилева

Кафедра экономической теории

**Курсовая работа на тему:**

**«Свободные экономические зоны: сущность, возможности»**

Выполнил: Кожахметов М. У

и А-13

Приняла: Ахметова Ш. Б.

Астана 2007

**СОДЕРЖАНИЕ**

Введение\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_3

1. Характеристика свободных экономических зон\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 4

1.1 Понятие, сущность, возможности СЭЗ\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_4

1.2 Виды свободных экономических зон\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_ 6

1.3 Привлечение инвестиций в СЭЗ\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_ 10

2. Свободные экономические зоны Казахстана\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 16

2.1 Первые СЭЗ в Казахстане\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_16

2.2 Проблемы функционирования правового режима СЭЗ\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 18

2.3 Наличие налоговых и таможенных льгот делает привлекательным климат СЭЗ для потенциальных инвесторов\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20

3. СЭЗ как приоритетное направление в экономике\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_23

3.1 Зоны внешней торговли\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_23

3.2 Предпринимательские зоны\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_28

3.3 Технологические парки\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_30

Заключение\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_34

Список использованной литературы\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_35

Приложение №1\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_36

**Введение**

Успех проводимых реформ в Казахстане во многом зависит от умелого поиска и нахождения приоритетных направлений промышленной и региональной политики, которые на сегодняшний день еще не до конца сформировались. С другой стороны, стратегия Правительства на ускоренное проведение реформ и жесткий контроль над бюджетными расходами находятся под постоянной критикой со стороны общественности и влиятельных лоббистских группировок. Нам думается, что в такой ситуации одним из позитивных шагов на пути трансформации экономики может стать организация национальной системы свободных экономических зон (СЭЗ), которая пока не включена в список приоритетных задач Правительства. Между тем назревшая потребность во всесторонней либерализации экономики, а также ряд особенностей казахстанского постсоциалистического развития, включая этносоциальные, дают основания полагать, что данный вопрос заслуживает несравненно большего к себе внимания. При этом создание национальной системы свободных экономических зон в Казахстане требует учета местной специфики и изучения зарубежного опыта. В данной работе мы покажем становление и проблемы создания и функционирования СЭЗ в Казахстане, и обобщим опыт тех стран, в которых организация свободных экономических зон имела положительный результат.

Целью данной курсовой работы является выявление возможностей свободных экономических зон, сущность, а также их значимость в мире.

Задачами данной курсовой работы являются:

* Анализ свободных экономических зон в нашей стране
* Выявление основных форм свободных экономических зон
* Значение СЭЗ для экономики Казахстана

В первой главе рассматривается сущность экономических зон и причины их создания.

Во второй главе анализируется становление СЭЗ в Казахстане и их проблемы в развитии.

В третьей главе, посвященной мировому опыту создания СЭЗ, рассматриваются СЭЗ США.

**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. [1]

По оценкам западных специалистов, к 2010 году через различные свободные экономические зоны будет проходить до 30% мирового товарооборота. Международные корпорации в поисках льготных условий для своей деятельности рассматривают СЭЗ как благоприятные образования, где можно получить сверхприбыль. Крупнейшие международные корпорации считают организацию собственного производства в свободных экономических зонах важнейшим направлением своей экспансии. [2]

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 и др. В силу этого для таких зон больше подходит термин «специальные экономические зоны».

Для чего создаются свободные экономические зоны? Почему они получили такое распространение в мире?

Создание свободных экономических зон рассматривается их учредителями 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. [3]

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. [3]

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 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.

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, магазины «дьюти фри»).

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.

Наибольшее число технико-внедренческих зон функционирует в США, Японии, Китае. В США их называют технопарками, в Японии — технополисами, в Китае — зонами развития новой и высокой технологии.

Самый известный в мире и крупнейший в США технопарк «Силикон Вэлли» (Кремниевая Долина) дает 20% мирового производства средств вычислительной техники и компьютеров. В нем занято около 20 тыс. работников. Всего в США более 80 подобных зон. В Японии в рамках специальных правительственных программ создано два десятка технополисов на базе ведущих научных организаций. В КНР подобные зоны также создаются, как правило, в ходе реализации государственных планов по развитию науки и техники. В середине 90-х годов в Китае функционировало более 50 зон развития новой и высокой технологии. Характерно, что в азиатских «новых индустриальных странах» технико-внедренческие зоны формируются как инновационные центры сложившихся экспортно-производственных зон, которые уже находятся в достаточной степени развития как экспортно-производственные зоны, и им требуется переориентация на выпуск наукоемкой продукции.

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, остров Мэн (Британия), Антильские острова, Гонконг, Мадейра, Либерия, Ирландия, Швейцария и др. В последнее десятилетие оффшорные зоны появились на Мальте, Маврикии, в Западном Самоа, Израиле, Малайзии (о. Лабуан) и других странах.

Промышленные, торговые, банковские, страховые и другие компании в оффшорных зонах либо вообще не подлежат налогообложению (Ирландия, Либерия), либо облагаются небольшим паушальным налогом (Лихтенштейн, Антильские острова, Панама, остров Мэн и др.). В Швейцарии, например, установлен более низкий размер налога, который может и не взиматься при определенных условиях. Льготный режим в оффшорных зонах определяется также отсутствием валютных ограничений, свободным вывозом прибылей, низким уровнем уставного капитала, отсутствием таможенных пошлин и сборов для иностранного инвестора, экстерриториальностью и др. 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.

Деятельность оффшорных зон оценивается специалистами весьма неоднозначно. Многие сходятся во мнении, что оффшорные центры зачастую являются местом отмыва «грязных денег» и разного рода банковских афер. [4]

Комплексные зоны образуются путем установления особого, льготного по сравнению с общим, режима хозяйственной деятельности на территории отдельных административных образований. К ним можно отнести 5 специальных экономических зон Китая, «открытые районы» КНР, а также бразильскую зону «Манаус», территорию «Огненная Земля» в Аргентине, зоны свободного предпринимательства, создаваемые промышленно развитыми странами в депрессивных районах.

В 90-е годы активизируются процессы по формированию международных свободных экономических зон. Так, имеется проект создания специальной экономической зоны Туманган (Туманцзян). Эта свободная экономическая зона должна быть создана на стыке границ России, Китая и КНДР. Проект рассчитан на 20 лет, его стоимость на первом этапе оценивается в 90-110 млрд. долл.

СЗЗ предполагает участие Японии, Южной Кореи, Монголии, Китая, КНДР и России. В свободной экономической зоне будет построен крупный порт, многочисленные промышленные предприятия с использованием китайской и корейской рабочей силы. Россия должна будет поставлять на эти предприятия сырье для переработки. Предприниматели, организовавшие производство в свободной экономической зоне, будут пользоваться рядом льгот. Предусматривается, что зоны будут иметь гибкие границы, к участию в совместном освоении могут подключаться также и сопредельные районы.

Отработка деловых контактов не на межгосударственном, а на региональном уровне привела к появлению т. н. еврорегионов, как формы организации внешнеэкономического взаимодействия. Еврорегион представляет собой добровольное объединение пограничных областей различных государств, прежде всего в хозяйственной сфере, с целью интенсификации связей друг с другом. Высшие органы власти каждой страны, осуществляющей свою деятельность в рамках еврорегиона, делегируют данной области полномочия, способствующие интенсификации приграничных хозяйственных и иных связей. Активную роль в созда­нии еврорегионов играют Польша, Словакия, Чехия, Венгрия, а также Украина и Беларусь. К середине 90-х годов созданы еврорегионы «Карпаты», «Буг», «Померания». [4]

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.

**1.3 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 ещё и 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.[5]

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.[5]

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.[5]

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.[5]

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. Свободные экономические зоны Казахстана**

**2.1 Первые СЭЗ в Казахстане**

Первые свободные экономические зоны в Казахстане появились в 1991 году: Жайрем-Атасуйская в Жезказганской области. Алакульская и Жаркентская в Талдыкорганской области, субзона на базе предприятия «Талдыкорганвнештранс» в Талдыкоргане, Лисаковская в Костанайской области и свободная торговая зона «Атакент» в г. Алматы. Еще ряд областей (Атырауская, Восточно-Казахстанская, Карагандинская и Мангистауская) были объявлены свободными экономическими зонами. Однако первый опыт образования СЭЗ не достиг задуманных целей из-за несовершенного пра­вового и организационного механизма функционирования, не было до­статочной самостоятельности в решении финансовых, налоговых и других вопросов.

Вновь создаваемые специальные экономические зоны представляют собой ограниченные территории РК, на которых действует особый правовой режим.[6]

Согласно статье 3 вышеназванного указа, СЭЗ «создаются в целях ускоренного развития регионов для активизации вхождения экономики республики в систему мировых хозяйственных связей, создания высокоэффективных экспортоориентированных производств, освоения выпуска новых видов продукции, привлечения инвестиций, отработки правовых норм рыночных отношений, внедрения современных методов уп­равления и хозяйствования, а также решения социальных проблем».[7]

Реформирование экономической системы привело в движение рыночные механизмы, что предполагает интеграцию в мировую экономику за счет разнообразных форм торгового и делового сотрудничества. СЭЗ, являясь инструментом ускорения регионального развития, оказывают положительное воздействие на экономику, что и показывает опыт других стран. На международной конференции в Бишкеке (октябрь, 1997 г.), посвященной проблемам развития свободных экономических зон, СЭЗ рассматривались как точки экономического роста и интеграции стран и регионов.[6]

Показатели экономического роста Лисаковской специаль­ной экономической зоны свидетельствуют о стабилизации экономического положения в регионе. Со дня образования Лисаковской СЭЗ в 1993 г. объем промышленного производства увеличился в 22,9 раза, рост производства в 1997 г. составил 74%. Объем розничного товарооборота в том же году к уровню 1996 г. составил 129,5%. Сохранились действующие предприятия, созданы десятки новых в легкой и пищевой промышленности, что позволило расширить ассортимент выпускаемой продукции. Динамичное развитие получили хозяйствующие субъекты малого и среднего предпринимательства, удельный вес которых в общей сумме доходов бюджета значительно увеличился (59.8%). Административный совет получил возможность вовремя и в полном объеме финансировать проекты, осуществлять текущие платежи по выплате заработной платы и пенсий.[8]

Первый год работы Акмолинской СЭЗ характеризуется оживлением и оздоровлением промышленных предприятий, наблюдается ежемесячный рост объемов выпускаемой продукции на 1,5-2%. Средства фонда экономического и социального развития были направлены на реализацию программы СЭЗ, обустройство и расширение новой столицы.[9]

Придание статуса специальной экономической зоны городу Кызылорде позволило осуществить мероприятия по возобновлению работы длительно простаивающих предприятий, освоению новых производств, оказанию поддержки малому и среднему предпринимательству, привлечению инвестиций. (Приложение №1)

**Приложение №1.**

Таблица 1. Нормативы отчислений СЭЗ в бюджет в % в 1996-2000 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| СЭЗ | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
| Акмолинская | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 |
| Лисаковская | 20 | 25 | 30 | 35 | 40 |
| Жайрем-Атасуйская | 10 | 10 | 20 | 30 | 40 |
| Кызылординская | - | 20 | 40 | 40 | 40 |

В 1997 г. объем продукции в нефтедобывающей промышленности увеличился на 3.0%. а легкой -в 3.4 раза и пищевой промышленности – на 57,8%. Производство сельскохозяйственных жаток возросло в 23 раза. запасных частей к сельхозмашинам - в 4 раза. бумаги - в 2.3 раза, нефти - на 2,7%, швейных изделий - на 34%. хлеба и хлебобулочных изделий - на 31,4%, кондитерских изделий - в 4.1 раза. Предприятиями города освоен выпуск оконных жалюзи (ТОО «Ансар», ТОО «Темирхан»), муки пшеничной (ДТОО «Айдан Агро»), фруктовых соков (АО «Сыр-Шарабы»). Возобновлено произ­водство нетканых материалов в ДТОО «Айдан ФНМ». обуви - в ДТОО «Айдан-обувь', яиц. мяса птицы - в ДТОО «Айдан-Аккус». Малые предприятия увеличили объем производства в 3.1 раза.[10]

В настоящее время в регионе действуют 7 совместных предприятий, из них 4 - по разработке нефтегазовых месторождений. В течение 1997 г. в развитие Кызылординской СЭЗ было вложено и освоено 1,8 млрд. тенге (23.8 млн. долл. США) иностранных инвестиций, на стадии рассмотрения нахо­дятся проекты на сумму 62.5 млрд. тенге (821.8 млн. долл. США).

Таким образом, создание и становление СЭЗ в Казахстане позволяет осуществлять экономические реформы в регионах: развивать производство промышленных товаров, привлекать инвестиции, создавать дополнительные рабочие места и обеспечивать занятость населения, расширять поставки на внутренний рынок конкурентоспособных товаров и услуг производственного и непроизводственного назначения.

## 

## 2.2 Проблемы функционирования правового режима специальных экономических зон

Правовой режим СЭЗ в РК предусматривает особые условия функционирования для финансовой и банковской деятельности. налогообложения, таможенного регулирования. государственной регистрации юридических лиц, лицензирования. пребывания иностранных граждан.

Административные советы могут формировать финансовые фонды или. в случае совпадения границы СЭЗ с границей административно-территориальной единицы, единый бюджет. Поэтому бюджеты Акмолинской, Кызылординской и Лисаковской СЭЗ одновременно являются и бюджетами соответственно гг. Акмолы, Кызылорды, Лисаковска. В Жайрем-Атасуйской СЭЗ формируется финансовый фонд, так как она включает в себя территории г. Каражала, п. Жайрем, п. Шалгинский и земли запа­са Жезказганской области. В доход финансового фонда или бюджета СЭЗ зачисляются общегосударственные и местные налоги и сборы, уплачиваемые юридическими и физическими лицами, зарегистрированными на территории СЭЗ в качестве налогоплательщиков. Платежи в специальные фон­ды, предусмотренные действующим законодательством, не могут быть источниками формирования финансового фонда (бюджета).

По Кызылординской СЭЗ такое формирование доходной части бюджета увеличило последний в 1997 г. почти в два раза в сравнении с соответствующим периодом прошлого года.

Кроме того, объем субвенций для Кызылординской области уменьшился с 54,3% в 1996 г. до 27,0% в 1997 г. Аналогично динамика доходов бюджета Лисаковской СЭЗ свидетельствует о постоянном росте объема бюджета. Поступление доходов в бюджет по, Лисаковской СЭЗ составило 165%. по Кызылординской - 112,6%. Особенности формирования финансов позволяют иметь СЭЗ значительные денежные средства для выполнения социально-экономических программ развития региона. [14]

Взаимоотношения финансового фонда (бюджета) СЭЗ с вышестоящим бюджетом определяются через долговременный стабильный норматив отчислений от общей суммы доходов, поступающих в финансовый фонд (бюджет) (табл. 2), что способствует развитию не только зоны, но и региона в целом.

Особый правовой режим по финансам предусматривает, что административный совет специальной экономической зоны может учреждать целевые финансовые фонды, а том числе фонд экономического и социального развития. Такой фонд образован всеми СЭЗ РК, кроме того, по Акмолинской предусмотрено образование фонда инвестиций, связанного с обустройством новой столицы, по Жайрем-Атасуйской - фонда социальной защиты.

Целевые финансовые фонды СЭЗ образуются за счет свободных бюджетных средств, отчислений и сборов неналогового характера. доходов от проведения торгов, зональных лотерей, займов. добровольных взносов и пожертвований юридических и физических лиц, а также иных источников. не запрещенных действующим законодательством.

Средства фонда экономического и социального развития направляются на финансирование мероприятий, предусмотренных программами развития СЭЗ, на создание и расширение мощностей по производству товаров народного потребления и оказанию услуг населению, на подготовку кадров и другие цели. В частности, из фонда экономического и социального развития Кызылординской СЭЗ в 1997 г. было профинансировано 29 субъектов малого бизнеса на общую сумму 110 млн. тенге и 13 субъектов индивидуального предпринимательства на сумму 2.48 млн. тенге.[8]

Налогообложение на террито­рии СЭЗ осуществляется в соответствии с Налоговым кодексом РК, который предусматривает для хозяйствующих субъектов льготный режим: подоходный налог с юридических лиц взимается в размере 20% (против 30%).

Кроме льготы по подоходному налогу с юридических лиц, в соответствии с Законом РК «О государственной поддержке прямых инвестиций» хозяйствующим субъектам для реализации приоритетных проектов могут предоставляться льготы и преференции:

* в виде государственных натурных грантов;
* на срок до 5 лет с момента заключения контракта - в виде понижения ставки подоходного налога, земельного налога и налога на имущество до 100% основной ставки, а также на последующий период до 5 лет - в пределах не более 50% основной ставки.

Льготы предоставляются Государственным комитетом РК по инвестициям. Для специальных экономических зон целесообразно было бы ввести его уполномоченный орган, потому что установленная льгота по подоходному налогу с юридических лиц неконкурентна со льготным режимом, предусмотренным в вышеназванном законе и более благоприятным для инвесторов в других регионах, чем в СЭЗ.[10]

Учитывая происходящие реформы в финансово-кредитной и налоговой системе республики, а также опыт других стран, добившихся успехов в области действенности налоговой политики СЭЗ (например, США, Китай), становится очевидной необходимость совершенствования налогового режима в СЭЗ, в частности установление дополнительных льгот.[8]

Таможенное регулирование регламентируется соответствующими указами Президента РК. Территория СЭЗ рассматривается как находящаяся вне таможенной территории Республики Казахстан, и на ней действует режим свободной зоны. Он предусматривает освобождение от таможенных пошлин и налогов ввозимого оборудования, сырья, материалов, а также других товаров, необходимых для выполнения производственных операций. При вывозе товары. произведенные или подвергнутые переработке на территории СЭЗ, тоже освобождаются от таможенных пошлин. Организовав предприятие в СЭЗ, можно беспошлинно ввозить оборудование и сырье и беспошлинно же вывозить готовую продукцию. Остальные товары при ввозе с территории СЭЗ на другие территории и вывозе за пределы РК облагаются таможенными пошлинами в зависимости от страны происхождения. Учитывая. что хозяйствующие субъекты имеют еще и налоговые льготы, можно отметить, что режим таможенного оформления СЭЗ стимулирует производство, выпуск экспортоориентированной продукции.[8]

**2.3 Наличие налоговых и таможенных льгот делает привлекательным климат СЭЗ для потенциальных инвесторов**

В Кызылординской СЭЗ уже работают совместные предприятия по добыче нефти и газа, и есть конкретные предложения по организации производства лекарственных препаратов (Индия), обуви (Турция), расширению производства мяса кур (Испания), выпуску прохладительных напитков (Израиль) и др.[10]

Необходимо отметить, что специальные экономические зоны имеют принципиальное отличие от свободных таможенных зон. и если в последних не предусмотрено освобождение розничной продажи товаров от таможенных пошлин и налогов. то эта норма не может быть приемлемой для СЭЗ. Товары народного потребления ввозятся на территорию СЭЗ, как правило, для их реализации населению, поэтому целесообразно освободить там розничную продажу товаров от таможенных пошлин и налогов.

Банковская деятельность осуществляется в соответствии с банковским законодательством, для иностранных инвесторов на территории СЭЗ предусмотрено право открытия счетов в национальной или иностранной валюте.

Государственная регистрация юридических лиц, а также учетная регистрация филиалов и представительств юридических лиц в соответствии с указом Президента РК должна производиться уполномоченным органом Министерства юстиции непосредственно на территории зоны. Однако внесенные изменения в статью 13'Указа Президента РК, имеющего силу закона, от 26 января 1996 г. № 2823 значительно ухудшили условия регистрации юридических лиц, особенно совместных предприятий с участием иностранного капитала, вынужденных теперь проходить регистрацию только в Министерстве юстиции. Исходя из того. что порядок регистрации юридических лиц должен быть упрощенным, необходимо, чтобы хозяйствующие субъекты, организующие СП, регистрировались на этой же территории. В мировой практике регистрацию хозяйствующих субъектов осуществляют органы управления на территории СЭЗ, поэтому видится целесообразным восстановление порядка регистрации юридических лиц.

Лицензирование деятельности, осуществляемой хозяйствующими субъектами на территории СЭЗ. производится в соответствии с действующим законодательством РК.

Порядок пребывания иностранных граждан установлен соответствующим законодательством РК и международными соглашениями, участником которых является республика. Для выполнения функций по оформлению въезда, выезда, транзита и пребывания иностранных граждан и лиц без гражданства и их транспортных средств на территории СЭЗ центральными исполнительными органами создаются отдельные подразделения соответствующих государственных органов. Однако отсутствие консульских пунктов и агентств на территории отдельных СЭЗ сдерживает оперативное оформление порядка пребывания иностранных граждан.

Изучение опыта СЭЗ РК показало, что в целях эффективного государственного регулирования экономики, обеспечения их нормального функционирования необходимо совершенствование нормативно-правовой базы СЭЗ. Для этого следует:

* во-первых, предусмотреть государственную регистрацию юридических лиц, а также учетную регистрацию филиалов и представительств юридических лиц на территории специальной экономической зоны через уполномоченные органы Министерства юстиции РК:
* во-вторых, предусмотреть в статье 74 Указа Президента РК. имеющего силу закона, от 20 июля 1995 года № 2368 «О таможенном деле в Республике Казахстан» дополнение о том, что на территориях специальных экономических зон, на которых действует режим свободной таможенной зоны, может производиться розничная продажа товаров для внутреннего потребления;
* в-третьих, необходимо внесение изменений и дополнений в действующие законодательные акты по расширению полномочий административных советов и увеличению льгот и преференций. Вызвано это тем. что хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность на территории специальной экономической зоны, порой оказываются в менее выгодных условиях, чем находящиеся за ее пределами. Административные советы, призванные решать практически все вопросы, касающиеся деятельности СЭЗ, не имеют соответствующих полномочий. Более того. в специальных экономических зонах других стран для инвесторов обеспечены более привлекательные условия, чем в Казахстане. К примеру, отечественные предприниматели предпочитают устанавливать свои взаимоотношения со свободной экономической зоной «Бишкек» ввиду ее большей привлекательности, чем с СЭЗ Казахстана.[10]

Внесение дополнений и изменений в соответствующие нормативные акты будет способствовать улучшению правового режима функционирования специальных экономических зон и позволит обеспечить ускоренное экономическое развитие данных регионов.

# 

# 3. СЭЗ – приоритетное направление в экономике

**3.1 Зоны внешней торговли**

Первые ЗВТ, создававшиеся на основе Закона о зонах внешней торговли (1934 г.) преследовали цели глубже вовлечь США в мировую торговлю путем расширения (с помощью таможенных льгот) экономической активности на определенных территориях, а также добиться снижения уровня безработицы, масштабы которой в стране были чрезвычайно велики в период «великой депрессии». В соответствии с Законом, в составе Министерства торговли США был создан Комитет по зонам внешней торговли, занимающийся рассмотрением и утверждением заявок на организацию этих зон, а также регулирующий деятельность их администрации. В 1950 и в 1991 гг. в указанный Закон были внесены существенные поправки и дополнения. Направленные на расширение деятельности ЗВТ и ее диверсификацию.[11]

Согласно существующему законодательству, ЗВТ, действующие на территории США, подразделяются на зоны общего назначения и специализированные (субзоны). Зоны общего назначения (они располагаются, как правило, около или на территории портов и аэропортов) находятся вне пределов юрисдикции таможенной службы США. Типичная ЗВТ общего назначения имеет сдаваемые в аренду площади для хранения товаров, размещенный там же дистрибьютерный центр с доступом к любым способам транспортировки; в большинстве таких зон имеются также площадки промышленных парков, на которых пользователи зон могут располагать свое хозяйство, коммунальные услуги предоставляются на основе публикуемых тарифов для государственных компаний.

Сфера деятельности зон общего назначения (представляющих американский вариант того, что в международной практике называется зоной свободной торговли или свободной гаванью) в основном охватывает складирование, сортировку, упаковку и перевалку товаров без их дополнительной обработки: а ряде случаев допускается незначительная обработка реэкспортируемых иностранных товаров. Такие зоны создаются на основе разрешения, выдаваемого Комитетом по зонам внешней торговли различным организациям, существующим при правительстве штата или при местных властях (например администрации порта, комитетам по промышленному развитию штата или графства. Агентствам и корпорациям по экономическому развитию и т.д.). Важным условием создания этих зон является внесение ими вклада в хозяйственное развитие штата или графства, в повышение уровня занятости, расширение торговли. Управляются зоны государственными или частными компаниями, с которыми организации, получившие разрешение на создание зон, заключают контракты.

Первые торговые зоны общего назначения располагались в крупных портах — в Нью-Йорке, Новом Орлеане, Сан-Франциско, Окленде, Лос-Анджелесе и Сиэтле. В 50-е годы подобные зоны были созданы в Толедо (штат Огайо), Бей-Каунти (штат Мичиган). Маягуэс (штат Пуэрто-Рико) и Гонолулу (штаг Гавайи). Однако более всего количество зон общего назначе­ния увеличилось в 70—80-е годы, что отразило рост внешней торговли США и усиление конкурентной борьбы на их внутреннем рынке. В этот период подобные зоны создавались не только при морских портах и международных аэропортах, но также в городах, не имеющих выхода к океану, но играющих важную роль во внешней торговле (из 52 созданных в 1970 г. Зон общего назначения 24 были расположены в городах, не имеющих выхода к океану или Великим озерам). Важную роль в этом процессе, помимо возросшего объема торговли США, сыграли активизация деятельности иностранных корпораций на внутреннем рынке, быстрый рост различных видов экспортных операций, что привело к созданию в стране новой торговой инфраструктуры.

Специализированные зоны (субзоны) организуются в интересах компаний (обычно крупных), деятельность которых выходит за рамки зон общего назначения, и ориентированы только на одного пользователя. Такие зоны создаются решением руководства зон общего назначения, утверждаемым Комитетом по внешнеторговым зонам, для организации той или иной частной компанией сборочных заводов или различных промышленных производств. Поскольку статус субзоны является вторичным по отношению к статусу зоны общего назначения и, как правило, предоставляется уже существующим производствам, для его получения не требуется отдельного законодательства. Обычно субзоны представляют собой площадки частных заводов, уже имеющих лицензии Комитета по зонам внешней торговли на совершение операций, и технически являются частью зон общего назначения, хотя территориально размешаются за их пределами, а иногда даже значительно удалены от них. Создание субзон преследует цели развития экспортного потенциала, налаживания импортозамещающих производств.[12]

Впервые специализированные зоны возник­ли в 1952 г. После внесения в Закон 1934 г. Дополнения, разрешающего создавать в общих ЗВТ промышленные (в том числе сборочные) производства, и вначале стали временными площадками для проведения торговых ярмарок. Первая специализированная зона, в которой были размешены производственные мощности, была утверждена Комитетом по зонам внешней торговли в 1962 г. В г. Пенуэлос (Пуэрто-Рико), где компания «Юнион карбайд», получив раз­решение на закупку неквотированного объема сырой нефти для выпуска необходимой продукции, построила нефтехимический завод. В 1980 г. В США насчитывалось семь специализированных зон, имевших различные льготы в торговых операциях с сырой нефтью, транспортным и конторским оборудованием, текстилем и стальными трубами. В середине 80-х годов в субзонах было разрешено создавать предприятия по сборке различных узлов и блоков компьютеров, электронно-вычислительной техники, телефонных аппаратов, холодильных установок и автомобилей. Именно льготы, получаемые автомобильными компаниями в этой сфере бизнеса, способствовали дальнейшему росту числа специализированных зон.[13]

Торговые зоны общего назначения в большинстве случаев компактно располагаются на одном участке и занимают небольшие, в несколько сот акров (1 акр = 0,4 га) территории (бывают, правда, и исключения, когда эти зоны в силу производственной необходимости расширяются и занимают несколько земельных участков, находящихся в одном районе, но не смежных]. Большинство зон общего назначения имеет в своем составе одну или две, а иногда три—четыре специализированные зоны, а в зоне общего назначения, расположенной в Канзас-Сити (штат Миссури), действует 6 субзон.[13]

Практика показывает, что большинство создаваемых зон функционирует эффективно. Только незначительная их часть по ряду объективных и субъективных причин не смогла выполнить поставленные перед ними задачи.

В последние 25 лет в США наблюдался быстрый рост количества ЗВТ: за 1975—1992 гг. число зон общего назначения увеличилось с 17 до 190, а специализированных зон — с 2 до 259. Сейчас на рассмотрении Комитета по зонам внешней торговли находятся заявки на открытие еще около 70 зон. Вместе с тем в виду неэффективности часть ЗВТ была закрыта (за 195 5—1992 гг. — тринадцати), деятельность отдельных была приостановлена (за 1939— 1981 гг. — пяти), права некоторых (за 1988— 1990 гг. — трех) были переданы другим зонам.

К настоящему времени ЗВТ существуют в 48 штатах практически на территории всей страны. География их размещения свидетельствует о том, что наибольшая концентрация ЗВТ отмечается либо в штатах, имеющих выход к морю или океану (Техас — 26 зон, Нью-Йорк — 13, Флорида — 12, Калифорния — 7 зон), либо в штатах, не имеющих выхода к вод­ным артериям, но располагающих крупными промышленными комплексами (Огайо — 8 зон, Индиана и Иллинойс — по 6, Аризона и Мичиган — по 5, Северная Каролина — 4 зоны). Помимо удобного географического положения создание ЗВТ диктовалось комплексом экономических, производственных и социальных факторов.[13]

Широкому распространению СЭЗ способствуют в первую очередь различные льготы, которые предоставляются компаниям (как местным, так и иностранным), действующим на их территории. Главные из них таковы.

1. Таможенные пошлины и внутренние налоги США, если таковые должны взиматься, уплачиваются только тогда, когда товары перевозятся из зоны внешней торговли на территорию таможни и предназначаются для внутрен­него потребления.

2. Товары, находящиеся в ЗВТ, не облагаются таможенными пошлинами и с них не взимаются акцизные сборы; частная собственность компаний или отдельных лиц, находящаяся на территории зоны, освобождается от взимания федерального и местного налогов.

3. Товары, которые экспортируются из ЗВТ в третьи страны, не облагаются таможенными пошлинами, внутренними налогами и не подлежат квотированию.

4. Товары, экспортируемые из зоны внешней торговли, благодаря хорошо отлаженной на ее территории системе охраны не требуют больших страховых затрат.

5. Таможенная процедура при экспорте товаров из ЗВТ сведена к минимуму.

6. Товары, запрещенные для импорта в США, не ввозятся на территорию ЗВТ. Исключение делается для товаров, предназначенных для последующего импорта в США, если они пройдут соответствующую переработку в зоне согласно требованиям американской таможенной службы.

7. Импорт товаров из ЗВТ на территорию США осуществляется в соответствии с процедурой, позволяющей импортеру уплачивать таможенную пошлину либо на товар, поступивший в ЗВТ, либо на иностранные компоненты, использованные в процессе его переработки. Тем самым импортеру предоставляется право выбирать меньшую пошлину.

8. Импортеры продукции таких отраслей промышленности, как судо- и автомобилестроение, производство конторского и промышленного оборудования, нефтепродуктов, а также продукции, собираемой или производимой в ЗВТ, при ввозе конечного продукта на таможенную территорию США освобождаются от уплаты так называемого инверсированного или обратного тарифа. Механизм установления по­следнего предусматривает более высокие пошлины на узлы и отдельные блоки, нежели на готовую продукцию с большей долей добавленной стоимости. Освобождение от такого тарифа позволяет, например, автомобильным компаниям США. Осуществляющим в ЗВТ сборку различных узлов и блоков из деталей внутреннего и импортного производства, при их ввозе на таможенную территорию США уплачивать пошлину в размере 2.5% ад валорем (ставка, которая применяется при импорте готовых автомобилей), а не обычную 4-11% (ставка на импорт комплектующих деталей), В 90-е годы около 90% экономической активности в ЗВТ было связано с деятельностью фирм обрабатывающей промышленности (главным образом автомобилестроительной), стремившихся избежать оплаты инверсированного тарифа при импорте товаров из ЗВТ для обеспечения работы своих предприятий на территории США, что давало им существенную экономию и повышало конкурентоспособность выпускаемой продукции.[13]

Для многих компаний крайне важна также отсрочка уплаты импортных пошлин на период нахождения иностранных товаров в пределах ЗВТ (до момента их выпуска на таможенную территорию США), а также невзимание по­шлин в случае реэкспорта ранее ввезенных в зону иностранных товаров. По этим причинам многие дистрибьюторы товаров иностранного производства располагаются на территории ЗВТ. Несмотря на, как правило, существую­щий запрет розничной торговли на территории зон, компании розничной торговли, рас­полагающие на этих территориях свои склады, также выигрывают от отсрочки уплаты импортных пошлин.[13]

О масштабах и основных направлениях деятельности зон внешней торговли США свидетельствуют следующие данные. В 1992 г. Общая стоимость товаров, которые были завезены и переработаны в ЗВТ, достигла 93,8 млрд. долл. (по сравнению с 102 млн. в 1970 г.), в том числе в зонах общего назначения 10,7 млрд. и в специализированных зонах — 83,1 млрд. долл. В конце 90-х годов общая стоимость товаров, ежегодно ввозимых в ЗВТ, составляла уже 130-150 млрд. долл.

Расширение хозяйственной деятельности ЗВТ происходит главным образом благодаря росту сборочных предприятий и производству готовой продукции на базе использования, как местных, так и зарубежных материалов (среди последних — компоненты и узлы автомобилей, сырая нефть, оборудование для производства аудиотехники, конторское и оптическое оборудование, компоненты и узлы для телевизоров и электронной техники). Основные пользователи субзон — заводы по сборке автомобилей (в 1996 г. Их было около 40), на них приходится 63% всего объема выполняемых в зонах работ. Товары отечественного производства составляют 75% от общего объема завозимых в ЗВТ товаров (в субзонах их доля еще выше — более 80%). В настоящее время в зонах внешней торговли обоих типов действует более 2,8 тыс. фирм, главным образом американских, а число занятых составляет около 320 тыс. человек.

Таким образом, зоны внешней торговли, глубоко интегрированные в экономику страны вносят заметный вклад в ее социально-экономическое развитие, прежде всего, стимулируя американские компании с помощью льготного налогового режима производить в самих США различные виды готовой продукции, более конкурентоспособной по сравнению с иностранной продукцией, продаваемой на американском рынке. Деятельность зон внешней торговли также благотворно влияет на инвестиционный климат в стране, противодействуя тенденции сокращения рабочих мест и способствуя росту внешней торговли (через ЗВТ проходит 2% импорта и около 1,5% экспорта страны). Возрастает роль этих зон и в обеспечении потребностей внутреннего рынка — в начале 90-х годов здесь было реализовано 88% продукции, производимой и перерабатываемой в ЗВТ.

В последние годы США прилагают большие усилия в направлении повышения эффективности зон внешней торговли и их ориентации на расширение экспорта и транзитной торговли США. С этой целью в начале 90-х годов на федеральном уровне была разработана специальная программа, нацеленная на повышение эффективности зон и постепенную переориентацию их деятельности с импортных на экспортные операции. В соответствии с этой программой были приняты меры по оказанию поддержки американских фирм, действующим в ЗВТ в тех отраслях, где существует жесткая конкуренция со стороны иностранных компаний. В числе таких мер — изменение практики и процедуры получения экспортных лицензий. [13]

## 

## 3.2 Предпринимательские зоны

Предпринимательские зоны (ПЗ) возникли в США как порождение неоконсервативного варианта региональной политики, направленной на оживление мелкого и среднего бизнеса в депрессивных районах, главным образом в городских, путем предоставления предпринимателям большей свободы деятельности и значительных финансовых льгот. Эти зоны стали важными центрами регионального развития, основанного на трех «д»: дерегламентация, дефискализация и дебюрократизация.

По юридическому статусу предпринимательские зоны в США подразделяются на три типа — федеральный, штатный и местный. Относящиеся к тому или иному типу зоны создаются, соответственно, решениями правительственных органов на федеральном, штатном и местном уровнях. Власти, обращающиеся за разрешением на создание ПЗ к вышестоящим государственным органам, должны четко обозначить свои обязательства по отношению к этим образованиям. Так, власти штата, получающие подобные разрешения в Министерстве жилищного строительства и государственного управления, должны указать, какие льготы (налоговые, административные и др.) на уровне штата предоставляются создаваемой зоне.

ПЗ обычно расположены в экономически депрессивных районах крупных городов, имеющих наиболее высокий уровень безработицы. Они охватывают, как правило, районы площадью от 2,5 до 5 кв. км (в некоторых случаях — до 13 кв. км), не имеют огороженных пределов и выделяются лишь статусом расположенных там компаний.

ПЗ всех типов образуются и действуют на основе правительственных программ, принимаемых исполнительной властью США на различном уровне. Так, в соответствии с программой развития предпринимательских зон на уровне штатов, принятой в 1980 г., подобные зоны были созданы в 36 штатах. Однако каждый штат в силу своих социально-экономических особен­ностей имеет собственное законодательство, регулирующее создание и функционирование зон. Первая ПЗ, находящаяся под юрисдикцией штата, была организована во Флориде в 1980 г.

Государственная программа федеральных предпринимательских зон была принята в 1987 г. на основе Закона о жилищном строительстве. В соответствии с этой программой было создано 100 федеральных предпринимательских зон. Жизнь вскоре потребовала внесения существенных корректив в действующую про­грамму, что привело к принятию Конгрессом США в начале 90-х годов ряда законов, направленных на повышение эффективности создаваемых ПЗ.

Для получения статуса предпринимательской зоны район, выделяемый для этих целей, должен отвечать ряду требований, наиболее важные из которых таковы: более 70% жителей данного района должны иметь личный или семейный доход ниже 80% среднего дохода жителей данного города или всей страны; уровень безработицы в этом районе должен быть значительно выше существующего во всем городе или во всей стране.

Основные ограничения, касающиеся организации ПЗ всех типов управления, распространяются на срок, на который они создаются. В большинстве штатов он составляет 10—20 лет (в штате Коннектикут — б, в штате Кентукки — 7 лет). Федеральные предпринимательские зоны создаются на 20 лет, и в дальнейшем решением исполнительной власти срок может быть продлен.[13]

На федеральном уровне ПЗ организуются и курируются Министерством жилищного строительства и городского развития после получения и утверждения соответствующей заявки от правительства штата или местных властей. На местном уровне предпринимательские зоны управляются муниципальными органами.

В 700 городах и пригородных районах США действуют свыше 1400 предпринимательских зон всех уровней. Быстрое распространение этих зон объясняется уже упоминавшимися экономическими и другими льготами, предоставляемыми действующим на их территории американским компаниям для развития производства и увеличения занятости. На федеральном уровне — это пятипроцентная скидка на налоги. выплачиваемые при строительных и ремонтных работах, налоговые скидки предприятиям за каждого дополнительно принятого на работу (до 2 тыс. долл. на одного человека), отмена налога на увеличение стоимости капитала. На уровне различных штатов — это пятидесятипроцентная скидка на доходы предприятия (штат Коннектикут), стопроцентные скидки с налога на продажи оборудования (штат Луизиана) и строительных материалов (штат Канзас), на основной капитал (штат Вирджиния). Более 70% всех налоговых льгот получают предприниматели, которые создают в ПЗ новые рабочие места.

Помимо экономических стимулов на предпринимателей, действующих в зонах, распространяется и ряд других льгот (в частности, упрощенная процедура ведения документации, снижение требований к стандартам по охране окружающей среды и нормам безопасности). Правительства некоторых штатов предоставляют зонам прямую поддержку. Так, в штате Коннектикут создан специальный фонд в размере 1 млн. долл. для финансирования деятельности предприятий, расположенных в зонах штата.

Федеральное правительство и власти штатов продолжают политику расширения организации ПЗ и предоставления им новых льгот. Одна из причин такой политики состоит в том, что создание этих зон, не ложась тяжелым бременем на бюджета всех уровней, способствует повышению деловой активности в депрессивных районах страны и уменьшению размеров безработицы. Благодаря распространению ПЗ в США было создано или сохранено в 1987 г. 80 тыс. рабочих мест, в 1991 г. — около 95 тыс. Функционирование предпринимательских зон способствует также сокращению бюджетных ассигнований на различные социальные программы для проживающих в них и постепенному увеличению налоговых поступлений в бюджеты различных уровней от предприятий и граждан в результате оживления экономической деятельности и увеличения числа занятых. [13]

Следует особо отметить, что предпринимательские зоны ориентированы в основном на решение внутриэкономических задач посред­ством опоры на местный капитал и рабочую силу.

## 

## 3.3 Технологические парки

В отличие от зон свободной торговли и предпринимательских зон для создания технологического парка обычно не требуется разрешения того или иного правительственного органа. Условием их создания является наличие определенной среды, характеризующейся сочетанием соответствующих географических, экономических, научных и социальных факторов. В последние годы некоторые штаты стремятся искусственно создавать у себя такую среду, используя различные стимулы. Нельзя не отметить, что в современных условиях технопарки играют важную роль в повышении конкурентоспособности США на мировом рынке и в развитии национальной базы для высокотехнологичных производств.

Подавляющая часть парков не получает каких-либо привилегии от государственных организаций. Режим их работы такой же, как и у фирм. действующих в высокотехнологичных производствах, хотя в 50—60-е годы эти фирмы (как и технопарки) имели определенные льготы по сравнению с компаниями, функционировавшими в традиционных отраслях экономики (например, снижение налога на ускоренную амортизацию капитала, скидка с налога на инвестиции, предназначенные на исследования и развитие высокотехнологичной продукции), отмененные в 70-е годы.

Определенные преимущества имеют фирмы, действующие в высокотехнологичных отраслях национальной экономики на основе федеральных контрактов (в основном в области оборонной промышленности). При заключении подобных контрактов федеральное правительство выделяет значительные средства для осуществления рискованных проектов, связанных с исследованиями, разработкой и производством новейших видов высокотехнологичной продукции. Поскольку фирмы, занятые в этих отраслях, сконцентрированы в технологических парках, последние, соответственно, оказываются в более выгодном положении по сравнению с другими промышленными районами страны. Однако, основным побудительным мотивом у фирм, занимающихся высокотехнологичными производствами, для размещения своих предприятий в технопарках служит тот синергический эффект многочисленных факторов, характеризующих каждый из таких парков, благодаря которому стимулируется дальнейшее развитие высокотехнологичных и наукоемких производств.

В США существуют два типа технопарков: те, что возникли спонтанно, по инициативе отдельных личностей или частных организаций, и такие, которые создавались по указанию правительств отдельных штатов. Парки второго типа продолжают создаваться и сейчас, однако особенно известные и эффективно действующие технопарки относятся к первому типу. Среди них: технопарк Силиконовая долина в г. Сан-та-Клара (Калифорния) неподалеку от Станфордского университета; «Бостонский маршрут 128», расположенный рядом с Массачусетсом технологическим институтом и Гарвардским университетом; Парк-треугольник Северной Каролины, созданный в центре района, где располагаются три университета — университет Дюка, университет Северной Каролины и университет штата Северной Каролины. Эти три технопарка стали моделями для создания подоб­ных центров не только в других районах США, но и за границей.[13]

Согласно различным оценкам, в настоящее время в США насчитывается от 80 до 150 технопарков. Хотя конкретные формы их органи­зации и управления не единообразны, технопарки, как правило, являются совместной собственностью на деловых началах университета, местного муниципалитета, акционерных обществ и ассоциаций. Финансирование технопарков осуществляется из разных источников: фондами, учреждаемыми университетами или благотворительными организациями, местными муници­палитетами, федеральными ведомствами и министерствами, промышленными фирмами, а также за счет собственных средств. Некоторые яз технопарков функционируют на прибыльной основе, другие являются бесприбыльными организациями.

Несмотря на разнообразие форм управления, и источников финансирования, всем технопаркам присуща одна характерная черта, связанная с выполнением целевой установки: предоставление помощи на льготных условиях венчурным компаниям, отдельным изобретателям и ученым, разрабатывающим новые виды продукции и новые технологии. Эта помощь включает предоставление в аренду производственных и конторских помещений, лабораторного оборудования, оказание консультативных услуг, осуществление технологической экспертизы индивидуальных изобретений, составление бизнес-планов создаваемых компаний, содействие в получении займов у Администрации по делам малого бизнеса и т.д.

Значительную экономию средств венчурным фирмам, входящим в состав технопарка, дает пользование его централизованными службами: секретарскими услугами, компьютерной техникой и программным обеспечением, копировальной техникой, библиотеками и справочно-библиографической службой.

Основное требование, выдвигаемое руководством технопарка входящим в его состав венчурным фирмам, состоит в ведении научных исследовании и разработок в области высокотехнологичных производств и соответствие специализации парка приоритетным направлениям исследований, проводимых в базовом университете. Поэтому в рамках технопарка разрешаются все виды деятельности, научной и административной, которые прямо или косвенно связаны с исследованиями и разработками венчурных фирм.

Еще одна характерная черта деятельности технопарков — их сотрудничество с промышленными компаниями, которые в свою очередь получают доступ к университетским ресурсам и имеют возможность привлекать к работе преподавательский состав и наиболее способных студентов и аспирантов, пользоваться библиотекой и т.д.;. Для технопарка. и в частности для университета как основного его подразделения, подобное сотрудничество дает возможность непосредственно участвовать в практической реализации идеи и результатов исследований, использовать более современное исследовательское оборудование, привлекать специалистов из промышленности в качестве лекторов и адъюнкт-профессоров, обеспечивать дополнительными заработками сотрудников университета. Нередко на территории технопарка создается и промышленное производство, правда, в боль­шинстве случаев при условии, что оно предназ­начено для выпуска опытных партий продукции, сборки высокотехнологичных изделий, явившихся непосредственным результатом исследований и разработок, выполненных в парке венчурными фирмами.[2]

Несмотря на рост числа технологических парков, не все они оказываются эффективными. Причины неэффективной работы ряда технопарков разные, но главная, как показывает практика, заключается в неумении привлечь к сотрудничеству предпринимателей. К особенностям технопарков следует отнести и продолжительный период становления. Например, для достижения успеха потребовалось технологическому парку Силиконовая долина около 35 лет, технологическому парку-треугольнику Северной Каролины — 30, технопарку университета Юта — около 20 лет. [13]

В последние годы процесс создания технологических парков в США несколько замедлился. Отмечаются не столько образование новых технопарков, сколько активизация деятельности существующих: улучшаются системы управления, происходит более четкая специализация, углубляется сотрудничество с промышленными фирмами, организуются широкие рекламные кампании. Крупные частные компании и правительственные организации увеличивают ассигнования на помощь молодым венчурным фирмам, создаваемым на территории технопарков. Все эти и другие факторы способствуют росту эффективности деятельности многих технологических парков, повышению их роли как связующего звена между наукой и производ­ством, возрастанию наукоемкости последнего. О роли, которую играют технологические парки в экономике США, свидетельствует тот факт, что в 1995 г. Силиконовая долина, которая считается центром высокотехнологичной индустрии, привлекла 1,29 млрд. долл. (более 20%) из общей суммы в 6,1 млрд. долл. общих инвестиций, вложенных во все промышленные предприятия США.[13]

**Заключение**

Анализ деятельности свободных экономических зон свидетельствует, к сожалению, о том, что пока они не выполняют основной своей роли – служить очагами динамичного экономического роста, дающего импульс для развития других территорий. Их вклад в хозяйственное развитие страны чрезвычайно мал. Но это вовсе не говорит о том, что функционирование свободных экономических зон в нашей стране не имеет перспективы.

Создание свободных экономических зон рассматривается их учредителями как важное звено в реализации принципов открытой экономики. Их функционирование связывается с либерализацией и активизацией внешнеэкономической деятельности. В свободных экономических зонах экономика имеет высокую степень открытости внешнему миру, а таможенный, налоговый и инвестиционный режимы благоприятны для внешних и внутренних инвестиций.

В то же время образование свободной экономической зоны может означать то, что страна, не желая полностью открывать свою экономику иностранному капиталу или повсеместно использовать особый инвестиционный климат, использует частичную, локальную открытость в виде специальной зоны.

У нашей страны есть относительно небольшой опыт по привлечению инвестиций в СЭЗ. Возьмем для примера СЭЗ «Астана – новый город» (Приложение №1).

СЭЗ «Астана новый город» до 2007 года планируется вложить инвестиций в строительство объектов на сумму 238,6 млрд. тенге (1,6 млрд. долларов США). В текущем году на территории СЭЗ «Астана новый город» планируется освоить за счет всех источников финансирования 47,7 млрд. тенге (317 млн. долларов США). По структуре инвестиций 44,7% составят средства госбюджета, 15,1% инвестиции национальных компаний, 26,8% капитал частных компаний, и 13,4% гранты иностранных государств [14]

Таким образом, свободные экономические зоны – это мощный инструмент по привлечению иностранных инвестиций, а также они могут использоваться для сглаживания экономических показателей регионов страны.

**Список использованной литературы**

1. Большой экономический словарь, издательство «Москва», 2002 год

2. Информационно-маркетинговый центр инвестиций //investments.com.uaru.wikipedia.org

3. Е.Ф. Авдокушин. Международные экономические отношения. М., 1996 г.

4. Мозаис П.М. Стереотипы поведения иностранных инвесторов в свободной экономической зоне. Дело и право. 1994 №2,3

5. Соц. Гуманитарные знания, №1, 2001г. Басенко А.М, канд. эк. наук, доцент// Привлечение иностранных инвестиций в свободные экономические зоны

6. www.kazinvest.kz

7. Закон Республики Казахстан от 26.01.1996 года №2823 «О специальных экономических зонах в Республике Казахстан

8. www.government.kz

9. www.astanabuild.kz

10. www.astana.dan.kz

11. Данько Т.П., Окрут З.М. Свободные экономические зоны: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 1998.

12. Лемешко М. Свободные зоны не свободны от кризиса. - Деловые люди, 1994, N 3

13. Р.Зименков. Свободные экономические зоны: американский опыт. // Российский экономический журнал, 1998, №2.

14. Из интервью агентству «Хабар» Директора соответствующего департамента Ережепова Бирлика Бекмурзаевича (21.02.07)

**Приложение №1**



1 Объем инвестиций СЭЗ "Астана - новый город" за 2007 год