|  |
| --- |
| МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ |
| Нижегородский государственный университетимени Н.И. Лобачевского |
| Экономический факультет |
| Кафедра экономики народного хозяйства |
| КУРСОВАЯ РАБОТАпо дисциплине:«Размещение производственных сил» |
| на тему:«Свободные экономические зоны: оффшорные центры» |
|  | Выполнил |  Студент 1 курса дневного отделения, группы 717,специальности национальная экономика, *Попов Алексей* |
| Научный руководитель: | Доцент, К.Г.Н. Данилова И.Б. |
|  |
| Н.Новгород. 2001 |

Содержание

Введение 4

Глава I. Теоретические основы создания и функционирования Специальных Экономических Зон 5

Виды специальных экономических зон 5

Требования по размещению СЭЗ 12

История организации СЭЗ в России 12

Глава II. Анализ развития СЭЗ на примере Оффшорных центров 18

Мировой опыт оффшоров 18

Анализ разития сэз на примере БАГАМСКИХ ОСТРОВОВ 23

**Заключение** 34

Приложение 1 35

Список литературы 37

Введение

Современный этап развития мировой экономики в целом и международной торговли в частности характеризуется усилени­ем процессов интеграции, либерализации и повышения степени открытости национальных экономик. Завершение "Уругвайско­го раунда" переговоров в рамках ГАТТ и создание ВТО дали до­полнительный импульс либерализации мирохозяйственных свя­зей и повышению эффективности международного разделения труда.

В настоящее время многие страны обращаются к нетрадици­онным формам активизации своего участия в международном разделении труда. Прежде всего, это относится к странам, реали­зующим экстравертивную модель развития национальной эко­номики, ориентированную на мировой рынок. Экспортная спе­циализация становится доминирующей в общей экономической стратегии не только большинства промышленно развитых стран, но и практически всех новых индустриальных государств, а также отдельных стран с переходной экономикой и развиваю­щихся государств.

Одним из важных составных элементов стратегии экспорт­ной ориентации являются специальные экономические зоны (СЭЗ), которые создаются для привлечения местного и ино­странного капитала, расширения экспорта, роста валютных до­ходов, получение доступа к новым технологиям, улучшения со­стояния платёжного баланса и, в конечном счёте, для развития национальной экономики и её более эффективной (тесной) инте­грации в мировую экономику.

Специальные экономические зоны получили достаточно широкое распространение в мировой хозяйственной практике. По оценкам специалистов[[1]](#endnote-1), в середине 90-х годов во всём мире функциони­ровало около 1200 различного рода СЭЗ, в том числе около 400 свободных торговых зон, 400 научно-промышленных парков, более 300 экспортно-производственных зон в примерно 100 зон специального назначения (оффшорные центры, зоны рекреации, эколого-экономические регионы, туристические центры и др.).

Совокупный объём экспорта товаров только из экспортно-производственных зон возрос с 17 млрд. долл. в 1990 г. до 25 млрд. долл. в 1995 г. Общее число занятых в экспортно-производственных зонах увеличилось за этот период с 2 млн. до 3 млн. человек. В оффшорных центрах сосредоточена почти треть всех банковских депозитов развитых стран мира. По оценкам специалистов через все мировые специальные экономические зоны в ближайшее время будет проходить от 10 до 20% мирового товарооборота. Приведенные данные наглядно свидетельствуют о значительном росте вклада СЭЗ в мировой интеграционный процесс.

Об эффективности СЭЗ свидетельствует опыт первой специальной экономической зоны Китая – «Шэньчжэнь», созданной в 1980 году. Через 5 лет деятельности зоны объем выпуска промышленной продукции в стоимостном выражении превысил тот же показатель 1979 г. в
40 раз[[2]](#endnote-2), а через 7 лет – в 90 раз[[3]](#endnote-3). До создания СЭЗ Шэньчжэнь был рыбацким поселком с населением в 20 тыс. человек, через 5 лет это был индустриальный центр с населением в 1 млн. (!) человек[[4]](#endnote-4), а через 8 лет – с населением в 5 млн. (!!!) чел. За 5 лет в экономику СЭЗ были вовлечены иностранные инвестиции на сумму 51,3 млрд. долларов[[5]](#endnote-5).

Теоретические основы создания и функционирования Специальных Экономических Зон

Виды специальных экономических зон

Под влиянием изменений в мировой экономике и международной торговле прослеживается эволюция организационно-функциональных форм СЭЗ от простых, связанных в основном с торговлей товарами, к более сложным, ориентированным на производство массовой потребительской продукции, разработку и производство новых товаров, предоставление различного рода услуг и др.

В современных теоретических работах отечественных и зарубежных авторов пока нет единого мнения по определению и типологии специальных экономических зон. Организационно-функциональная структура СЭЗ достаточно многообразна. В современной практике мирового хозяйства существует до 26 разновидностей СЭЗ.

Довольно сложно классифицировать однозначно ту или иную СЭ3, поскольку они обладают характерными признаками многих зон. Однако среди наиболее распространенных в мире специальных экономических зон можно выделить следующие:

Таможенные зоны;

беспошлинные торговые зоны;

таможенные свободные зоны;

зоны свободной торговли;

внешнеторговые зоны;

беспошлинные экспортно-производственные зоны;

свободные экспортные зоны;

свободные экспортно-производственные зоны;

экспортно-производственные зоны;

свободные экономические зоны;

свободные производственные зоны;

зоны экономического благоприятствования;

промышленные экспортно-ориентированные зоны;

свободные промышленные зоны;

предпринимательские зоны;

*зоны* совместного предпринимательства;

зоны технико-экономического развития;

зоны развития новой и высокой технологии;

технико-внедренческие зоны;

научно-промышленные парки;

оффшорные центры;

международные оффшорные финансовые центры;

свободные банковские зоны;

эколого-экономические регионы;

открытые районы;

туристические центры.

Несмотря на различия в названиях и организационно-функциональном назначении СЭЗ обладают рядом общих признаков, позволяющих сформулировать следующее определение СЭЗ: *под специальными экономическими зонами следует понимать часть, национальной территории (иногда выделенной из общей таможенной черты государства), имеющую расширенную самостоятельность в решении хозяйственных вопросов, особый режим, управления и преференциальные условия экономической деятельности для иностранных и национальный предпринимателей. Эта наиболее общая формулировка позволяет поставить в один синонимический ряд несколько десятков терминов, идентифицирующих различные типы и виды зон, которые встречаются в мировой практике*.

Вместе с тем для полноты представления о рассматриваемом предмете исследования данное определение необходимо дополнить некоторыми уточняющими характеристиками, что позволит объединить существующие в мире зоны в несколько групп, т.е. классифицировать.

Классификацию СЭЗ можно осуществить по четырём основным критериям:

по характеру деятельности или функциональному предназначению;

по степени интегрированности в мировую и национальную экономику;

по отраслевому признаку;

по характеру собственности.

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

 К зонам свободной торговли (ЗСТ) относятся территории, функции которых в основном сводятся к ввозу, хранению, сортировке и перевалке товаров без их дополнительной обработки. В ряде случаев допускается незначительная обработка иностранных товаров в целях их дальнейшего реэкспорта. Не смотря на определённые выгоды, получаемые от таможенных пошлин, а также за счёт экономии на накладных расходах, возможности подобных зов в развитии экспортного производства, вовлечении в него национальных, материальных и трудовых, ресурсов весьма ограничены. Именно этим определяется то, что этот тип в чистом виде не получил широкого распространения в современной международной практике.

По мере усиления конкурентной борьбы, усложнения задач социально-экономического развития таможенно-юридический статус зон свободной торговли с целью более активного привлечения капитала в сферу материального производства дополняется новыми элементами. Такая эволюция зон свободной торговли характерна для всех стран, включая и промышленно-развитые, что приводит к трансформации ЗСТ в экспортно-производственные зоны.

В частности, в США свободные внешнеторговые зоны, создание которых было предусмотрено законом, принятым в 1934 г., в настоящее время осуществляют и производственные операции.

Кроме того, с целью экономического возрождения отдельных областей и районов США, оказавшихся в силу различных социально-экономических причин в состоянии относительной депрессии широкое распространение получили так называемые предпринимательские зоны.

Таким образом, производственная деятельность и все, связанные с нею функции, образуют основу наиболее распространенного в мире типа специальных экономических зон — экспортно-производственных зон (ЭПЗ). Наиболее широкое распространение этот тип зон получил в новых индустриальных странах, использующих модель экспортной ориентации.

С точки зрения развития всех элементов экспортного потенциала, охватывающих сферу производства, системы сбыта, маркетинга и т.п., этот тип СЭЗ представляет наибольший интерес для многих стран и имеет особое значение для развития международного разделения труда. Продукция, выпускаемая в экспортно-производственных зонах, отличается высокой конкурентоспособностью, главным образом из-за малых издержек производства, что позволяет успешно конкурировать на мировом рынке, устанавливая низкие экспортные цены.

Однако в современной мировой экономике основным фактором конкурентоспособности становится не цена товара, а его качество, новизна, наукоёмкость, интеллёктоёмкостЬ. Развитие этой тенденции отразилось и на характере деятельности экспортно-производственных зон, многие из которых начали трансформироваться в научно-промышленные парки (НПП). Кроме того, новые СЭЗ образуются в форме технополисов, высокоразвитых структур по организации разработки и выпуска конкурентоспособной продукции.

Особым видом СЭЗ являются оффшорные центры или так называемые "налоговые гавани". В оффшорных центрах концентрируется, как правило, банковский, страховой бизнес, через них осуществляются экспортно-импортные операции, операции с недвижимостью, трастовая (доверительная) и консалтинговая деятельность. ОЦ привлекают клиентов благоприятным валютно-финансовым режимом, высоким уровнем банковской и коммерческой секретности, льготным налоговым и внешнеторговым законодательством.

По степени интегрированности в мировую и национальную экономику можно выделить два типа СЭЗ: *экстравертивный —* имеющий анклавный характер и ориентированный на внешний рынок и *интравертивный —* интегрированный в национальную экономику.

*Экстравертивный,* анклавный характер имеет большинство СЭ3 в новых индустриальных странах Азии, в отдельных странах Центральной Америки и Карибского бассейна. Предприятия, расположенные в таких зонах, вывозят, как правило, от 75% до 90% и более производимой продукции.

Спецификой предприятий, функционирующих в зонах анклавного типа, является сборочный характер производства, основанный на импортных материалах, различного рода компонентах, полуфабрикатах и деталях. В таких зонах создают свои филиалы и дочерние компании, транснациональные корпорации, использующие экспортно-производственные зоны как экспортную базу для создания продукции с более низкими издержками производства и за счёт этого более конкурентоспособной.

Следует подчеркнуть, что зоны анклавного типа, несмотря на однотипность механизма функционирования, весьма существенно отличаются по принципам своей организации. В современном мировом хозяйстве эти принципы реализуются в трёх основных направлениях.

К первому можно отнести зоны, охватывающие территории отдельных предприятий, на которые распространяется льготный налоговый таможенный режим. Более широкое развитие такие зоны получили в Мексике, где функционируют так называемые "макиладорас" — экспортные предприятия, расположенные вдоль границы США. По таким же принципам создаются ЭПЗ и в Венгрии.

Ко второму направлению можно отнести небольшие индустриальные анклавы, представляющие собой замкнутые участки от нескольких десятков до нескольких сотен гектаров. Такие зоны получили достаточно широкое распространение в новых индустриальных странах, а также в отдельных промышленно развитых государствах, таких, например, как Ирландия.

Принципиальное отличие третьего направления организации зон анклавного типа заключается в широком территориальном охвате многих районов и городов страны. Такой принцип харак*терен* прежде всего для организации ЭПЗ в Китае, а также в некоторых отсталых странах, таких, как Шри Ланка, Маврикий, и др.

Для *интравертивных* экспортно-производственных зон интегрированного типа наиболее важной характерной особенностью является наличие тесных экономических связей с внутренними районами страны. Помимо проблем, связанных с развитием экспортного потенциала, эти зоны решают задачи повышения технологического уровня местной промышленности, качества и конкурентоспособности выпускаемых товаров.

В отличие от зон анклавного типа, интравертивные интегрированные зоны ориентированы большей частью не на импорт промежуточных товаров, а на использование национальных материалов, компонентов и полуфабрикатов.

Наиболее ярким представителем этого типа экспортно-производственной зоны является свободная зона Манаус в Бразилии. В отличие от мексиканских "макиладорас" бразильские предприятия в ЭПЗ имеют значительно более высокую долю национальных компонентов в своей готовой продукции, которая по телевизорам составляет 90%, электронно-вычислительным машинам — 70, настольным калькуляторам — 65, видеокассетам —40, компакт-диск проигрывателям — 35%. Из зоны Манаус в начале 90-х годов на экспорт поставлялось лишь от 5% до 10% выпускаемой продукции.

К интегрированному типу ЭПЗ можно отнести и американские внешнеторговые зоны. В частности, в конце 80-х годов 78% всех поставок сырья, полуфабрикатов, компонентов и материалов осуществлялось из внутренних районов США, в свою очередь, 88% производимой в таких зонах готовой продукции шло на внутренний рынок страны.

В настоящее время в Китае рассматривается концепция более тесной интеграции ЭПЗ в национальную экономику, что потребует постепенной переориентации производства с внешнего на внутренний рынок и повышения доли национального компонента в выпускаемой продукции.

Классификация зон по отраслевому признаку вызывает определенные трудности, поскольку, как правило, в экспортно-промышленных зонах располагаются предприятия, относящиеся к различным отраслям промышленного производства. Тем не менее, в мировой практике существует определённая специализация ЭПЗ на одной или нескольких отраслях промышленности. В частности, в Южной Корее промышленная зона в г. Куми специализируется на выпуске электронных и электротехнических изделий, в г. Чханвоне — на производстве машиностроительной продукции, в г. Ечхоне — на выпуске нефтехимической продукции.

ЭПЗ на о. Маврикий, в Шри-Ланке, Египте и Доминиканской Республике специализируются на выпуске и экспорте одежды, текстильных изделий, обуви и других товаров.

Одна из крупнейших ЭПЗ в Малайзии, расположенная на о. Пинанг, является крупнейшим в мире центром по выпуску электронных компонентов, электронно-вычислительной техники и бытовой электронной аппаратуры. Специалисты называют о. Пи­нанг "силиконовым островом" или второй "силиконовой доли­ной" за пределами США. Такую же специализацию имеет индийская ЭПЗ "Санта-Круз Электронике Экспорт Процессинг Зоун".

В Израиле одна из свободных торговых зон, расположенная недалеко от столицы (Тель-Авив), где находится алмазная биржа страны, специализируется исключительно на частичной переработке и торговле алмазами.

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

Отраслевая специализация характерна не только для ЭПЗ, но и для научно-промышленных парков, большинство из которых ориентированы на разработку и выпуск наукоемкой продукции. Основными отраслями специализации научно-промышленных парков являются микроэлектроника, информатика, биотехнология, генная инженерия. В частности, в Гонконге два НПП специализируются на разработке новых поколений электронной и электротехнической продукции.

Вместе с тем существуют и нетрадиционные подходы к отраслевой специализации научно-промышленных парков. Так, например, в Сингапуре в середине 90-х годов было создано 10 промышленных парков с целью разработки принципиально новых технологий выращивания овощей и фруктов, разведения рыбы и использования морепродуктов.

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

По характеру собственности СЭЗ можно разделить на госу­дарственные, частные и смешанные.

Наиболее распространённой в мировой практике формой собственности является смешанный тип, где наряду с государственной собственностью присутствует и частная собственность.

Исходя из анализа процесса эволюции форм специальных экономических зон в мировой экономике можно выделить четыре поколения. К СЭЗ первого поколения можно отнести зоны свободной торговли, второго — экспортно-производственные, третьего — технопарки, технополисы, оффшорные центры, четвертого поколения — эколого-экономические и узкоспециализированные зоны.

Требования по размещению СЭЗ

Исходя из задач, поставленных при формировании той или иной зоны, предъявляются соответствующие требования и к ее размещению. К наиболее общим из них относятся:

благоприятное транспортно-географическое положение по отношению к внешнему и внутреннему рынкам и наличие развитых транспортных коммуникаций;

развитый производственный потенциал, наличие производственной и социальной инфраструктуры;

существенный по запасам и ценности природно-ресурсный потенциал (в первую очередь - запасы углеводородного сырья, цветных металлов, лесных ресурсов и т.д.).

Поэтому территории, наиболее благоприятные для размещения СЭЗ, имеют, как правило, приграничное положение по отношению к зарубежным странам, (а в России, в том числе, - и к бывшим союзным республикам), а также располагают морскими торговыми портами и магистральной транспортной сетью (железнодорожной, автодорожной, аэропортами), сложившимися промышленными, научными и культурными центрами, районами концентрации наиболее ценных природных ресурсов.

Во многих случаях создание СЭЗ оказывается целесообразным и в районах нового хозяйственного освоения, не располагающих изначально развитой промышленностью, производственной и социальной инфраструктурой, но позволяющих решать важные долгосрочные общегосударственные программы (укрепление топливно-энергетической и минерально-сырьевой базы страны и др.).

История организации СЭЗ в России

Процесс создания свободных зон в нашей стране, начавшийся еще в конце 80-х годов, может быть разделен[[6]](#endnote-6) на несколько этапов.

На первом этапе (конец 80-х - 1990 г.) происходило зарождение самой идеи. По инициативе правительства СССР была разработана так называемая единая государственная концепция свободных зон. Свободные зоны рассматривались как элемент государственной внешнеэкономической политики и способ стимулирования межгосударственных отношений СССР с зарубежными партнерами. По форме они должны были быть зонами совместного предпринимательства, точнее, компактными территориями с высокой концентрацией предприятий с иностранным участием. Предполагалось, что такие зоны будут создаваться в регионах с развитым научно-техническим потенциалом с целью производства наукоемкой продукции на базе соединения советских технологий и иностранного капитала. Хозяйственно-правовые льготы на территории зон предусматривались только в отношении предприятий с иностранным участием и в пределах, определяемых действовавшими в СССР нормами регулирования иностранных инвестиций.

К *началу 90-х* годов государственная концепция свободных зон дополнилась множеством региональных инициатив. Эти инициативы получили свое развитие, как только в ходе суверенизации союзных республик рассмотрение вопроса о создании зон было официально перенесено на республиканский уровень: в июле-сентябре 1990 г. ВС РСФСР принял предложения 11-ти региональных советов народных депутатов об объявлении их территорий зонами свободного предпринимательства. Зоны учреждались в городах Ленинграде, Выборге, Находке, Калининградской, Сахалинской и Читинской областях, в Алтайском крае, Кемеровской и Новгородской областях, г. Зеленограде, Еврейской автономной области[[7]](#endnote-7) [[8]](#endnote-8). В 1990-91 гг. Совет Министров или Верховный Совет РСФСР утвердили по каждой зоне отдельное положение, закреплявшее ее хозяйственно-правовой статус[[9]](#endnote-9). (Заметьте, что в положениях зоны именовались "свободными экономическими зонами", а не "зонами свободного предпринимательства", как в вышеупомянутых постановлениях об их учреждении.) Набор предоставленных зонам льгот был практически одинаковым, а сами зоны рассматривались уже не только как внешний, но, скорее, как внутриэкономический феномен, призванный создать противовесы централизованной системе хозяйствования.

Хотя принятые решения способствовали притоку в зоны иностранного капитала (росло число совместных предприятий в Находке, Калининграде, на Сахалине), они не были до конца продуманы ни с точки зрения их реализуемости, ни по своим последствиям.

*Во-первых*, предполагаемые масштабы зон, когда они охватывали не только небольшие территории, но и обширные области и целые края, были заведомо нереальными из-за требуемых колоссальных капиталовложений и проблем соблюдения на больших территориях особых таможенных процедур.

*Во-вторых*, массовая раздача зональных преференций отдельным территориальным образованиям без четких на то критериев спровоцировала волну самостийного возникновения новых зональных структур, когда та или иная территория (город, область, морской порт, центр науки или просто российская глубинка) объявляла о принятии ею соответствующего статуса, лоббируя его утверждение в верхах. Как отмечено в [[10]](#endnote-10), руководство России оказалось под массированным давлением: в 1991 г. около 150 регионов добивались образования на своих территориях свободных зон. Такая активность местных властей отражала их стремление хоть как-то бороться с кризисными процессами, отгородиться с помощью статуса зоны от массы различных проблем, нахлынувших, как им представлялось, из центра.

В конце 1991-начале 1992 гг., когда российское руководство приняло курс на широкое открытие экономики в целях ее стабилизации[[11]](#endnote-11), выборочная либерализация предпринимательского климата на уровне отдельных зональных территорий во многом лишалась своего смысла. Принятые в этот период в Российской Федерации нормативно-правовые акты по регулированию внешнеэкономической деятельности не предусматривали должных изъятий применительно к зональным территориям. И хотя действовавшие в зонах статусные положения формально никто не отменял, налоговые службы истолковали их как утратившие силу, что фактически упраздняло значительную часть ранее предоставленных зонам льгот.

Такая неопределенность в законодательно-правовом положении СЭЗ вызвало беспокойство иностранных инвесторов, расценивших сложившуюся ситуацию как принципиальный отход правительства от линии на создание зон. Это, а также просьба руководителей зональных администраций (официальное обращение в федеральные органы власти весной 1992 г.) гарантировать действие ранее введенной в зонах системы льгот способствовали выходу в июне 1992 г. указа президента[[12]](#endnote-12), в котором было подтверждено действие прежних зональных преференций для иностранных предприятий и предприятий с иностранными инвестициями, сохранены отдельные льготы в области внешнеэкономической деятельности для российских предприятий и даже предусмотрены некоторые общие дополнительные льготы, нацеленные на облегчение финансирования объектов инфраструктуры в зонах (предоставление для этих целей бюджетных кредитов, направление в специальные зональные фонды части средств от приватизации федеральной собственности и др.). Принятие указа способствовало тому, что в отдельных, наиболее "продвинутых" зонах (Находка, Калининград) началась практическая разработка стратегии развития территории и конкретных инвестиционных проектов по ее обустройству.

Тем не менее, к началу 1993 г. в правительстве возобладала линия на ликвидацию "суперзон". Подготовленный проект Закона РФ "О свободных экономических зонах" предусматривал формирование преимущественно микрозон двух разновидностей - свободных таможенных зон и зон экспортного производства. В основу отбора зональных территорий был положен принцип сочетания их выгодного географического положения с минимизацией затрат на их инфраструктурное обустройство, что обосновывалось необходимостью более реалистичного подхода к масштабности зональных проектов.

На фактическое закрытие ранее созданных зон были направлены решения, принятые в июне 1993 г.: законодательное урезание предоставленных зонам таможенных льгот (Закон РФ "О таможенном тарифе") и очередная отмена налоговых преференций (письмо ГНС и Минфина РФ[[13]](#endnote-13)). И хотя иностранным инвесторам указом президента[[14]](#endnote-14) были даны гарантии по сохранению прежних условий деятельности на три года вперед, над зонами нависла атмосфера бесперспективности.

Такое развитие событий, прежде всего, отражало стремление правительства удержать те или иные территории, претендующие на статус свободной зоны, в пределах национального экономического пространства.

В результате, к осени 1994 г. наметились следующие контуры российской зональной политики:

урезание (до 1-2 км²) возможных размеров свободных зон, исключающее создание относительно крупных комплексных зон свободного предпринимательства;

формальное заимствование и перенос на российскую почву простейших образцов из мировой зональной практики без учета ее перспективных тенденций и увязки с национальной промышленной политикой;

усложненная система управления зонами, сопряженная с многочисленными бюрократическими согласованиями и невозможностью создания зон по инициативе "снизу".

Ряд регионов, не дожидаясь соответствующих законодательных решений, начал интенсивную работу по реализации проектов точечных и локальных с таможенных зон (обустройство территории, создание Компании развития и т.п.). Они сумели мобилизовать необходимые стартовые средства (кто - частные, а кто - государственные), и это предопределило их ближайший успех. Первая по такому пути пошла СЭЗ "Находка": опираясь на правительственное постановление о принципиальной возможности создавать на своей территории таможенные зоны[[15]](#endnote-15), а также - специально предоставленным на эти цели бюджетным кредитом Минфина (март 1995 г.), она образовала первую подобную зону уже к лету 1995 г. В том же направлении, но уже без федеральной государственной поддержки, действовали правительство Московской области (проект СЭЗ "Шерризон"), мэрия Санкт-Петербурга (свободная таможенная зона "Гавань"), администрация Ульяновска (аналогичная зона в районе городского аэропорта).

Напротив, другие крупные территории активизировали усилия по лоббированию эксклюзивных правительственных решений, гарантирующих им либо воссоздание прежних, либо получение принципиально новых индивидуальных преференций. Следует отметить, что правительство - вразрез с собственным курсом на организацию исключительно локальных СЭЗ - поддалось этому давлению: был восстановлен режим беспошлинной торговли в пределах Калининградской области[[16]](#endnote-16), а в июле 1994 г. была создана зона экономического благоприятствования в Ингушетии - "своеобразная модель оффшорной зоны, весьма далекая от общепринятых стандартов"[[17]](#endnote-17). Причем, когда в марте 1995 г. все индивидуальные таможенные льготы в РФ были вновь официально отменены[[18]](#endnote-18), борьба территорий за особые привилегии не прекратилась. В частности, Калининградская область добилась принятия в ноябре 1995 г. Госдумой РФ отдельного федерального Закона "Об Особой экономической зоне в Калининградской области", возвращавшего ей режим таможенной экстерриториальности. 22 января 1996 г. этот Закон был подписан Президентом.

Говоря по существу, федеральный закон о СЭЗ в Государственной Думе обсуждается уже более 5 лет. Первый вариант закона был принят Государственной Думой в апреле 1997 г. Он был одобрен и Советом Федерации, но Президент Б.Н. Ельцин наложил на него вето. Затем в течение года законопроект дорабатывался специальной комиссией Совета Федерации, возглавляемой С. Дудником. 1 декабря 1999 г. законопроект во второй раз был принят в третьем чтении. Однако в очередной раз в июле 2000 г. он был отклонен Президентом В.В. Путиным. По словам одного из разработчиков закона депутата А. Пузановского, будь этот проект принят 5 лет назад, не находилась бы в подвешенном состоянии СЭЗ «Находка». Постоянные трения с таможней, налоговой службой, невозможность быстро решать вопросы, связанные с иностранными инвестициями подрывают доверие зарубежных предпринимателей не только к этой СЭЗ, но и в целом к политике Правительства РФ[[19]](#endnote-19). Немаловажную роль в торможении процессов развития СЭЗ играет и позиция некоторых членов Правительства РФ. По мнению Т. Мухиной, вице-премьер В. Христенко своим жестким высказыванием – «Пора положить конец внутренним оффшорным зонам, деятельность которых приводит к чрезвычайно большим потерям для федерального бюджета», – фактически ставит крест на развитии российских СЭЗ в ближайшей перспективе.

Анализ развития СЭЗ на примере Оффшорных центров

*За всю историю человечества было лишь три великих открытия - огонь, колесо и центральная банковская система.*
Дж. Гелбрейт

Получившие широкое распространение в мировом хозяйстве идеи зон свободной торговли, экспортно-производственных зон и научно-промышленных парков сегодня дополняются теорией и практикой создания и развития оффшорных центров. Мировой оффшорный бизнес играет всё возрастающую роль в движении как ссудных, так и предпринимательских инвестиций, в обслу­живании внешнеэкономических связей между всеми странами мира.

Мировой опыт оффшоров

В русский язык термин "оффшорный" "оффшор" пришёл из английского языка, где "off-shore" буквально означает "вне бе­рега", "в открытом море", "изолированный". В современной эко­номической литературе этим термином обозначают одну из раз­новидностей специальных экономических зон, специфическую форму организации коммерческой деятельности.

В самом общем виде под оффшорными центрами понимаются страны и территории, осуществляющие регистрацию иностран­ных компаний, на деятельность которых распространяется льготный режим налогообложения. Компании, зарегистриро­ванные в оффшорных центрах, находятся под юрисдикцией страны пребывания и обязаны строго соблюдать местное законодательство.

Оффшорные зоны дают использующим их хозяйственным агентам следующие преимущества: налоговые льготы, значительную свободу, практическое отсутствие валютного контроля, возможность проведения операций с резидентами в любой иностранной валюте, списание затрат на месте, анонимность, секретность финансовых операций (главным образом действует лишь требование информировать власти о сомнительных операциях, связанных с наркобизнесом). При этом внутренний рынок ссудных капиталов зоны изолируется от счетов резидентов. Дело в том, что классический вариант оффшора предполагает хозяйственную и финансовую деятельность в оффшорной зоне только нерезидентов.

По налоговым льготам, в свою очередь, возможны варианты. В оффшорных зонах Ирландии, Либерии налоги не взимаются. В Швейцарии взимаются, но явно низкие. В оффшорных зонах Лихтенштейна, Антильских островов и Панамы в момент регистрации фирм в качестве налога выплачивается единая сумма (паушальный налог). В таких зонах обычно также взимаются ежегодные регистрационные взносы компаний, сборы за предоставление банковских и страховых лицензий, лицензий на трастовую деятельность. Можно также добавить, что если в Ирландии, Швейцарии от оффшорных компаний требуется лишь минимальный бухгалтерский учет, то на Антильских островах, в Либерии, Панаме, Лихтенштейне отсутствует даже такое требование. В Западном Самоа форма и порядок бухгалтерского учета не регламентированы и выбираются владельцем компании.

Идея оффшорного бизнеса родилась ещё в конце XIX в. и опиралась на судебные прецеденты британского суда по вопро­сам налогообложения иностранных резидентов. Первоначально этот вид бизнеса был связан с использованием "гавани удобного флота", а затем распространился на сферу финансов и предос­тавление различного рода услуг.

Первым историческим прецедентом "налогового убежища" в Европе был г. Кампионе на границе между Швейцарией и Ита­лией, спонтанно ставший таковым после отказа обеих стран от налоговой юрисдикции над этим населённым пунктом.

Однако основы современной практики оффшорного бизнеса были разработаны и осуществлены британскими юристами, бан­кирами, страховщиками и судовладельцами. Поэтому первона­чально "налоговые гавани" создавались в Великобритании и в бывших её колониальных владениях.

Любопытный взгляд на становление и развитие института международного налогового планирования.

На протяжении всей истории предпринимательства корпорации стремились к тому, чтобы ограничить ответственность своих инвесторов. В XIX веке правительство Великобритании и ряд правительств других стран ввели законодательное положение об ограниченной ответственности, позволившее создавать компании, в которых максимально возможные потери владельцев ограничивались бы размерами их акционерного капитала. Это было необходимо для поощрения делового инвестирования, поскольку, согласно существовавшей тогда практике, в случае банкротства кредиторы могли претендовать на имущество владельца компании и полностью разорить его и его семью.

Разделение компаний с ограниченной ответственностью и их владельцев действительно привело к бурному оживлению деловой активности в странах, принявших подобные законодательства. Кроме того, налоги на физических лиц и компании устанавливались, как правило, разные, что выявило возможность для так называемого налогового планирования, на практике означающего поиски законных путей снижения налогообложения.

В свое время лорд Клайд заметил, что “ни один человек не имеет ни малейших моральных, ни каких-либо других обязательств относительно ведения своих дел таким образом, чтобы сборщики налогов выгребли как можно больше из его карманов”. Точно так же современные директора сознают, что их обязанность перед держателями акций заключается в том, чтобы законно уменьшить налоговую ношу вверенной им компании.

Сентябрь 1945 года, ознаменовавшись концом Второй мировой войны, стал началом новой эры в мировой экономике - воспрянувшие промышленные капиталы принялись за реализацию своих потенциалов на поприще товаров, необходимых мировому сообществу в мирное время.

Естественно, что наибольшую активность в этом проявили промышленные суперкорпорации, освоившие небывалые доселе производственные мощности за 4 года войны. Эти же самые корпорации, сильно “наследившие” во время войны неподотчетными финансовыми махинациями в области финансирования разведывательных, карательных и прочих операций, были вынуждены скрывать как свои сегодняшние, так и прошлые доходы.

Те капиталы, которые, так или иначе, выступали на стороне Гитлера, (заводы Круппа, как наиболее яркий пример) также не исчезли, а, наоборот, приумножались и были вынуждены, так или иначе, официализироваться.

С другой стороны, правительства даже тех стран, которые не понесли больших (по сравнению с Россией и Германией) жертв в войне, были вынуждены по объективным причинам всерьез пересматривать налоговое законодательство, возложив немалую долю своих расходов на налогоплательщиков. Естественно, что такие промышленные гиганты, как British Steel, BASF, ITT и им подобные не были готовы отдавать ощутимую долю своей прибыли фактически в никуда. Тут-то и пришли в движение силы, которые в течении предыдущих десятилетий вряд ли играли значительную роль в мировой экономике.

Ища выход из сложившейся ситуации - необходимостью обложить массы населения разных стран ощутимым налогом, с одной стороны, и нежеланием кормить эти же самые массы налогами со сверхприбылей банковских и промышленных корпораций - лидеры международных промышленных гигантов, крупнейших компаний и банков (а среди них были такие фигуры, как Морган, Ротшильд, Рокфеллер) создали идею налоговых убежищ. Чтобы не привлекать внимание к высокоразвитым экономическим странам, прежде всего обратили свой взор на множество бывших Британских колоний, получивших самостоятельность, но не имеющих никаких ресурсов - ни природных, ни интеллектуальных. Путем негласных договоренностей законодательство этих стран было приведено к максимальной либеризации налогового бремени и валютного контроля, были инвестированы немалые капиталы в средства телекоммуникаций и т.п. Таким образом, крупные финансовые и промышленные корпорации получили возможность проведения финансовых операций без уплаты налогов. С другой стороны создание беспошлинных и безналоговых зон активизировало приток иностранного капитала, т.к. Подобные территории становились весьма привлекательны для международных вкладчиков. В свое время британский Foreign Office специально рекомендовал островам Тюркс и Кайкос превратиться в такого рода налоговый рай, чтобы привлечь иностранный капитал и обеспечить себе быстрый экономический рост.

На руку подобным оффшорным зонам сыграло бурное развитие действий холодной волны, приведшее к созданию огромного количества военных баз НАТО. Так как для создания военных баз требовались как раз территории Карибского и Тихоокеанского бассейнов была автоматически решена задача охраны оффшорных зон, в которых скапливалось со временем огромное количество коммерчески значимой информации.

Использование иностранных компаний особенно актуально для предпринимателей, работающих в странах бывшего Восточного блока. Высокая степень инвестиционного риска, обусловленная существующей в этих странах экономической, политической, социальной и правовой нестабильностью, ограничивает приток иностранных инвестиций, необходимых для модернизации промышленности, торговли и финансовой сферы. Дефицит государственного бюджета в значительной степени покрывается за счет внешних займов. Сегодня на международном рынке правила игры диктуют кредиторы, а страны–рецепиенты иностранных инвестиций участвуют в соревновании на право получения этих займов путем предоставления дополнительных гарантий. РФ как страна-получатель иностранных займов не является исключением. Однако, можно лишь с натяжкой утверждать, что Россия пытается привлечь иностранный капитал всеми доступными средствами,– хотя нельзя не согласиться, что иностранные компании, извлекающие прибыль на ее территории, действуют в более благоприятном инвестиционном, налоговом и валютном режиме по сравнению с национальными компаниями.¶

К наиболее "старым" оффшорным зонам относятся острова Мэн, Гернси*,* Джерси, Гибралтар, а также Ирландия и Панама. Именно эти страны и территории в течение достаточно длительного времени не только обслуживали интересы европейского бизнеса, но и замыкали на себя значительную часть всех оффшорных операций.

В послевоенный период количество оффшорных центров в мире исчислялось единицами. Однако в начале 70-х годов на­чался своеобразный бум в создании оффшорных центров, По со­стоянию на середину прошлого десятилетия во всём мире суще­ствовало около 65 оффшорных центров, которые были довольно неравномерно распределены по континентам и странам. В част­ности, в Южной Америке было зарегистрировано 19 центров, в Европе—17, в Азии — 12, в Океании — 7, в Северной Амери­ке — 5, в Африке —4, в Австралии — 1 центр. Около 70% всех оффшорных центров создано в развивающихся странах и терри­ториях, остальные — в промышленно развитых государствах.

За редким исключением оффшорные центры располагаются на территориях, островах и архипелагах с выгодным географическим положением, развитыми транспортными и телекоммуникационными сетями, вблизи крупных международных финансовых и торговых центров.

Масштабы оффшорного бизнеса в последние годы растут весьма стремительными темпами. По существующим оценкам, в середине 90-х годов до половины всего объёма мировых валютных операций проходило через оффшорные центры. Весьма наглядно о роли оффшорного бизнеса в мировой валютно-финансовой системе и в движении капитала свидетельствуют дынные специального исследования, проведенного экспертами Международного валютного фонда (МВФ).

В подготовленном МВФ докладе анализировались масштабы и динамика зарубежных банковских депозитов в семи наиболее крупных оффшорных центрах (Багамские острова, Гонконг, Бахрейн, Панама, Сингапур, Каймановы острова, Нидерланд­ские Антильские, острова).

 В результате исследования оказалось, что накопленные зару­бежные банковские депозиты по своим размерам значительно превышают основные макроэкономические показатели стран пребывания и существенно превышают обычные потребности банковского обслуживания национальной экономики. Совокупные зарубежные банковские депозиты всех семи оффшорных центров составили в 1975 г. 21,7% таких депозитов всех развитых стран мира, в 1980 г. — 27.6, в 1985 г. — 28,1, в 1990 г. — 27,1, в 1995г. — 28,3%.

О масштабах оффшорного бизнеса свидетельствуют и данные о количестве оффшорных компании, зарегистрированных в этих центрах. Так, в Панаме в начале 90-х годов было зарегистриро­вано около 120 тыс. оффшорных компаний, на острове Мэн — 40 тыс., в Гибралтаре — 25 тыс., в Ирландии — 22 тыс., на Ба­гамах — 21 тыс., на островах Гернси и Джерси — по 20 тыс., на Каймановых островах — 18 тыс., на Кипре — 13 тыс.

По оценкам экспертов МВФ, в отдельных странах доходы от оффшорного бизнеса достигают от 30 до 40% валового внутрен­него продукта.

Интересен опыт Венгрии. В этой стране был реализован режим классического оффшора. Оффшорные компании получают скидку на налог на прибыль в размере 85%, что позволяет сократить реальную ставку налога до 5,4%. Оффшорной компании предоставляется право вести операции с иностранной валютой; получать иностранные займы и кредиты без специального разрешения властей, регулирующих операции с иностранной валютой; иметь счета в иностранных банках при условии, что определенная доля счетов приходится на Венгерский банк. Посредническая деятельность таких компаний в Венгрии ограничена внешней торговлей с Россией, а также посредничеством между российскими компаниями. Принцип такого ограничения простой - ориентировать оффшорные льготы на основные, преобладающие во внешней торговле товарные потоки и широкий круг хорошо известных деловых партнеров.

Аналогичная идея вполне может быть использована и при создании оффшорных зон в регионах России. Так, для оффшорных компаний льготы могут быть целенаправленно ориентированы на основных торговых партнеров того или иного региона (для Республики Татарстан это, например, Германия, США, Венгрия, Швейцария, Австрия, Китай, Турция, Великобритания, Нидерланды, Финляндия); данная рекомендация, разумеется, небесспорна и нуждается в дополнительной проработке.

Кипр

В настоящее время среди европейских государств оффшор­ные операции наиболее динамично развиваются и вносят значи­тельный вклад в развитие национальной экономики на *Кипре.* Этот вид экономической деятельности возник здесь после 1974г., когда стране угрожала экономическая разруха и для выхода из кризиса киприоты стали искать возможности достижения экономического успеха за пределами острова, пытаясь внедриться на внешний рынок.

В настоящее время доля оффшорного бизнеса в ВЦП страны составляет примерно 5-6%. За короткое время Кипр приобрёл статус признанною центра деловой активности в восточном Сре­диземноморье и вошёл в первую десятку стран, специализи­рующихся на оффшорном бизнесе.

Для представителей иностранных деловых кругов привлека­тельными являются выгодное географическое положение Кипра, современная система связи, отлаженное банковское дело, отсут­ствие ограничений на вывоз капитала, льготное налогообложение. Кроме того, один из главных стимулов — незначительный налог на прибыль (4,25%). Никакими другими видами налогов кипрские оффшорные компании не облагаются.

Также освобождена от налога прибыль от продажи акций оффшорных компаний и прибыль от реализации ими недвижи­мости за пределами Кипра, исключая случаи, когда фирма не специализируется на торговле недвижимостью.

Согласно данным Центрального банка Кипра, в стране ежегодно регистрируется более тысячи оффшорных компаний, а всего в республике в настоящее время действует около 13тыс. таких компаний. Общий доход от них, поступивший в государ­ственный бюджет Кипра, составил примерно 200 млн. долл. Местные власти добиваются того, чтобы оффшорные компании проявляли активность; в случае, если аудиторская ревизия даёт отрицательный отчёт о фирме как о бездействующей, ей грозит закрытие. Одновременно правительство внимательно следит за тем, чтобы деятельность иностранных фирм не затрагивала интересы местного капитала.

Сферы деятельности оффшорных компаний весьма разнообразны. Наибольшее их число специализируется на торговле и маркетинге, обслуживании судов, инжиниринге и консалтинге, издательском и банковском деле, менеджменте и страховании.

В последние годы заметно возросло количество компаний, занимающихся судоходством и обслуживанием судов. Система налогообложения в области судоходства на Кипре для бизнесменов выгоднее, чем в Панаме и Либерии, особенно для новых су­дов: правительство предлагает скидку при регистрации судов возрастом до 10 лет. В 1996 г. под кипрским флагом плавало более 2 тыс. судов, и тенденция к росту их числа продолжается. В настоящее время Кипр занимает 7-е место в мире по суммарному тоннажу флота, а ежегодная прибыль от индустрии судоходства составляет около 50 млн. долл. Современные морские порты в Лимасоле и Ларнаке позволяют ежегодно обслуживать около 5 тыс. судов с 25 морских линий, проходящих через Кипр.

Развитию оффшорного бизнеса способствует современная банковская система. В стране функционируют 7 коммерческих банков с 300 отделениями и 20 оффшорных банков, входящих в международную межбанковскую систему SWIFT. В последние годы прибыль в банковском секторе увеличивалась ежегодно примерно на 20%, что объясняется притоком капиталов извне, в том числе из арабских государств Персидского залива.

Крупнейшие держатели капиталов в Кувейте, ОАЭ, других странах Ближнего и Среднего Востока, стремясь обезопасить себя, направляли свои вклады в стабильно работающие банки Кипра, способствуя его постепенному превращению в "ближневосточ­ную банковскую Швейцарию". Общие активы кипрских банков достигают примерно 10 млрд. долл.

По сообщениям Центрального банка Кипра, в последние годы число оффшорных компаний растет в значительной степени благодаря оживлению деловой активности в восточноевропейских государствах и странах бывшего СССР. Так, в 1990 г. на острове было зарегистрировано всего 10 фирм из республик

БАГАМСКИЕ ОСТРОВА

Содружество Багамских островов (так официально называют Бага­мы) состоит примерно из 700 островов и 2500 коралловых рифов и островков, разбросанных в Атлантическом океане. Только около 25 островов архипелага населены, при этом три четверти населения про­живают на двух островах - Нью-Провиденс (где расположена столица Багамских островов - Нассау) и Большая Багама (Фрипорт).

Летопись Багамских островов ведется с 12 октября 1492 г. со дня высадки Кристофора Колумба в Сан-Сальвадоре (Остров Ватлинг), за­нявшего его для Испании. До 1973 г. Багамские острова были колонией Великобритании, но 10 июля 1973 г. окончилось трехсотлетие колони­ального правление, и Багамские острова стали 33-им независимым чле­ном Содружества. Чернокожий премьер-министр Линден О.Кинглинг, возглавлявший кампанию за независимость, был избран Законодательным собранием (Ассамблеей) при поддержке чернокожего большинства, сос­тавляющего 85 % из 250 000 человек, проживающих на Багамских остро­вах. Члены Ассамблеи избираются по всеобщему избирательному праву, и они назначают Премьер Министра.

Переход от колонии к независимой нации был мирным, и новое пра­вительство дало понять, что оно не намерено разрушать статус Ба­гамских островов как налоговой гавани с её хрупкими финансовыми инфраструктурами.

Сегодня Содружество Багамских островов представляет собой конс­титуционную монархию, и официальным главой государства является Ко­ролева Великобритании Елизавета II. По конституции 1973 г. Британский Монарх назначает Генерал-губернатора, который официально назначает остальных из 17 членов Сената. На самом деле, чернокожее большинс­тво, управляющее Ассамблеей, сейчас руководит белокожим меньшинс­твом в вопросах политических дел Багамских островов.

В отношении политической стабильности следует расценить Ба­гамские острова как одну из наиболее стабильных налоговых гаваней в мире. Благодаря прочным связям с Великобританией защита от иност­ранных агрессоров практически гарантирована Британским Королевским Флотом. В качестве отрицательной черты следует отметить проблему безработицы в рядах 20 000 чернокожих жителей. Вспышки гражданского недовольства происходили в других налоговых гаванях. В 1973 г. на Бермудских островах чернокожие революционеры организовали бунты и волнения, которые вылились в убийство губернатора Сэра Ричарда Шарпса, его помощника и шефа полиции. Двое чернокожих были осуждены за убийство и повешены, но это привело к дальнейшим бунтам в декаб­ре 1977 г., принесшим около 5 млн. убытков. Хотя правительство Бер­мудских островов смешанное, именно белое меньшинство (составляющее до 40 % населения) в действительности доминирует как политически так и экономически).

Багамские острова - одна из наиболее процветающих стран Карибс­кого бассейна. Уровень инфляции и внешний долг очень низкие, прави­тельственный бюджет сбалансирован, и доход на душу населения - один из самых высоких в регионе (9000 долларов США).

С точки зрения бизнесмена Багамские острова - это гавань с ну­левыми налогами. Здесь нет как прямого, так и косвенного налогооб­ложения, нет ни корпоративного, ни личного подоходного налога, нет налога на имущество, дарение, наследование, продажу, прирост капи­тала и пр.

Современные багамцы наслаждаются большей свободой и демократи­ей, чем можно было найти в древних греческих и римских демократиях.

Нерезидентам для ведения бизнеса в валюте, отличной от багамс­кого доллара, необходимо разрешение Центрального Банка, но его лег­ко получить в Департаменте Валютного контроля.

Багамский закон о банковской секретности представляет точную копию правил, регулирующий деятельность банковских и трастовых ком­паний Каймановых островов, изданных в 1966 г. Когда правительству Каймановых островов потребовался закон о банковской секретности для укрепления своего статуса налоговой гавани, оно просто скопировало аналогичный закон Багамских островов и приняло его как собственный.

На Багамских островах ведется самый интенсивный в мире безнало­говый бизнес. Здесь нет ни личного, ни корпоративного подоходного налога, ни имущественного налога, ни налога на дарение, на иссле­дование, на предпринимателя, ни налога с оборота, ни пошлин на за­вещание. Эти освобождения от налогов распространяются как на част­ных лиц, так и на корпорации, товарищества, трастовые компании и т.д. (в том числе нерезидентные багамские корпорации). Основным источником налога правительства являются пошлины за регистрацию компании и таможенные пошлины.

Так как багамская компания при определенных условиях предлагает налоговые преимущества неофициальным владельцам, проживающим за пределами Багамских островов, очень важно тщательно учитывать за­коны их собственной страны до того, как предпринято какое-либо действие. Налоговые преимущества могут быть окончательно потеряны для владельца, если не было произведено адекватное планирование. Такой учет и планирование необходимы для окончательного размещения накопленных средств.

Нассау - туристическая Мекка в тропическом раю в окружении кра­сивейших побережий. Тот факт, что Багамские острова считались третьим в мире финансовым центром после Нью-Йорка и Лондона, и что стоимость регистрации компании здесь составляет 865 $, и что компа­ния может торговать акциями и облигациями на американских и мировых фондовых биржах свободно от налогов на прирост капитала, пожалуй, достаточен, чтобы разжечь аппетиты.

Невозможно не принять в расчет и красоту этих тропических ост­ровов, окруженных мелководными морями, по-испански именуемыми Баха Мар. Астронавты на вопрос, какое место Земли кажется самым краси­вым, ответили, что это, безусловно, изумрудные, топазные, синие и ме­ловато-розовые воды Баха Мар вокруг Багамских островов. И это неу­дивительно. Вид с высоты птичьего полета открывается восхититель­ный, захватывающий дух и незабываемый.

Правительство Багамских островов находится в Нассау (Нью-Прови­денс), но это не единственное место для ведения оффшорного бизнеса. Остров Большая Багама это великолепный тропический оазис в 100 км от побережья Флориды. Большая Багама обладает достоинствами, кото­рые не может предложить ни один другой остров Карибского бассейна, плановым развитием и налоговыми льготами в районе Фрипорта и Лука­йа.

На Большой Багаме проживает 40 000 человек, 15% из которых - экспатриоты. Фрипорт потенциальным инвесторам уникальные преиму­щества, в том числе:

превосходные банки с очень строгими зако­нами охраны информации и возможность вести бизнес с теплого тропического Карибского ост­рова;

близость к США (25 минут от Майами);

хорошо организо­ванный транспорт с иммиграционными и таможенными службами США;

экономическая и политическая стабиль­ность;

превосходные средства связи.

Туризм и банковское дело составляют костяк экономики Багамских островов, насчитывая две трети общего прироста национального дохода и представляя собой основной источник твердой валюты. Только туризм дает 50% прироста национального дохода и занимает половину рабочей силы Багамских островов.

Багамская экономика тесно связана с экономикой США, и багамс­кий доллар свободно обменивается на доллар США. Ежегодно в местную экономику вливается до 1,15 млрд. долларов, получаемых от турист­ского бизнеса.

Основные туристические центры - это Нью-Провиденс и Большая Ба­гама с целой сетью отелей-люкс и казино. В связи с этим на этих двух островах проживает около 75% из 250 000 человек, населяю­щих Багамские острова (200 000 на Нью-Провиденс и 50 000 на Большой Багаме).

Вторым по важности сектором экономики являются финансовые услу­ги. Статус Багамских островов как налоговой гавани и законы о тайне банковских вкладов привели к их развитию как международного бан­ковского центра. Из 391 банка и трастовой компании, получивших ли­цензии на Багамских островах, около 75% действительно содержат в стране офис и персонал. Большинство этих банков управляют средства­ми зажиточных частных лиц наравне с оффшорными компаниями и траста­ми.

Банковское дело обычно насчитывает около 8% прироста националь­ного дохода, и обслуживающий персонал составляет не более 3000 че­ловек, 95% из которых жители Багамских островов. Общая сумма зара­ботных плат и жалований, выплачиваемых банковским сектором, состав­ляет около 60 млн. долларов в год.

Большинство банков и трастовых компаний является нерезидентными или оффшорными компаниями, которые не зарабатывают багамских долла­ров и покрывают свои административные, накладные и коммунальные расходы и расходы на содержание офиса за счет ввоза зарубежной ва­люты. Общие расходы банков по данным статьям составляют около 120 млн. долларов в год.

В 17 веке моря и земли вокруг Багамских островов нахолодились под контролем пиратов. Банковское дело тогда, по сути, заключалось в копании ям и составлении карт сокровищ, где место клада указыва­лось крестиком. Благодаря своей пестрой истории Багамские острова стали первым международным банковским центром, учрередившим оффшор задолго до Каймановых островов, и до сих пор они считаются законо­дателями стандартов для остальных оффшорных центров.

Банковское дело на Багамских островах сегодня стало наиболее сложным. Сейчас там зарегистрировано 391 банковская единица. 107 из них не действуют или ограничились операциями с лицами, указанными в лицензии. Оставшиеся 284 банка являются финансовыми организациями, работающими с населением, причем некоторые из них получили привиле­гию работать с любой валютой в соответствии с правилами валютного обмена.

Пошлины, уплачиваемые банками и трастовыми компаниями, колеб­лются от 1000 до 160 000 долларов в год в зависимости от типа ли­цензии.

Из 284 финансовых организаций, имеющих лицензию, только 9 имеют право работать с золотом и иностранной валютой. 7 из них являются клиринговыми банками. Еще 10 трастовых компаний являются уполномо­ченными банковскими агентами и работают как попечители и дилеры ценных бумаг в иностранной валюте.

Эти 19 уполномоченных дилеров и агентов включают 3 филиала и 3 отделения крупнейших канадских банков, 2 отделения и 3 филиала, крупнейших американских банков, 2 отделения и 2 филиала четырех крупнейших банков Великобритании, одно люксембургское отделение, филиал Швейцарского банка и филиал Каймановых островов. Девятнадца­тая организация является компанией, основанной на Багамских остро­вах.

Секретность взаимоотношений и сделок между финансовыми организа­циями была другим существенным фактором, привлекающим бизнес в Нас­сау. Законы Багамских островов, наложенные на мудрость английских законов, усилили нерушимость секретности и конфиденциальности в на­логовой гавани.

Багамские законы о секретности обязательны для всех банковских и трастовых компаний, их директоров, должностных лиц, служащих, пове­ренных и аудиторов. Третья сторона может получить информацию о каком-либо счете в криминальных ситуациях только при наличии поста­новления Верховного Суда. Уклонение от налогов в собственной стране не считается на Багамских островах незаконным. Любой оффшорный счет защищен этим законом строгой банковской секретностью.

Багамские острова не вступили ни в какие соглашения с другими странами о раскрытии банковской и финансовой информации. Таким об­разом, если вы открыли счет на Багамских островах, только вы будете иметь привилегию доступа к нему.

Вероятно, есть люди, считающие, что по этим законам о секрет­ности можно использовать багамские банки для сокрытия незаконных денег (такие, как доходы от наркобизнеса). Но если вы попробуете пойти по этому пути, то обнаружите, что законы о секретности к вам не будут применяться, и вся информация о вашем счете будет передана соответствующим властям по требованию Багамского Верховного Суда на основании соглашения о взаимопомощи в отношении наркотиков США.

Банковское сообщество считает, что законы о секретности бан­ковских вкладов должны быть усилены, чтобы представить инвесторам большую конфиденциальность. Но иностранным инвесторам из юрисдикци­й с высокими налогами не стоит беспокоиться. Службы учета доходов других стран не могут получить информацию о багамских банковских счетах.

Но хочется предостеречь граждан юрисдикций с высокими налога­ми. Уменьшение собственного дохода путем сокрытия доходов, получае­мых по депозитным вкладам на оффшорные банковские счета является тяжким уголовным преступлением в США, Канаде, Великобритании и большинстве других стран. Соответствующее налоговое планирование и использование холдинговых и трастовых компаний зачастую может по­мочь иностранному инвестору избежать нарушения налогового законода­тельства его собственной страны.

Оффшорная банковская индустрия, сектор N2 багамской индустрии, представляет частным инвесторам возможность осуществлять вклады на европейский манер в 80 км от побережья США. И если вы приехали на Багамские острова даже только на отдых, посмотрите, как много могут предложить вам оффшорные банки.

Среди причин наличия десятков частных банков можно назвать анг­лийский трастовый закон, отсутствие подоходного налога и налога на прирост капитала, применяемые правила работы, профессиональные ус­луги, системы моментального перевода денег, факсимильную связь, связь по S.W.I.F.T. и другие средства связи.

Частные банки в основном, специализируются на дискреционном уп­равлении крупных сумм избранных частных клиентов и обеспечивают вы­сокие доходы своим клиентам и вкладчикам. Они сохраняют предельную конфиденциальность и анонимность.

Объем рынка достигает 8 триллионов долларов. Ежегодно свыше 16 млрд. долларов передается по наследству.

Еще одно предупреждение иностранным инвесторам. Иностранные ин­весторы, рассматривающие возможность вклада средств на рынки США, предпочитают использовать багамские международные предприниматель­ские компании вместо непосредственного инвестирования на свое имя. Если вы не вкладываете средства от своего имени, то в США ваш вклад может быть субъектом для уплаты имущественного налога. При этом имущественный налог в США не применяется к оффшорным багамским меж­дународным предпринимательским компаниям, даже если единственным активом этой компании является недвижимость на территории США и все ее акции принадлежат нерезидентным частным лицам.

Как и в Швейцарии, на Багамских островах существует Этический Кодекс, призывающий банкиров узнавать, с кем они имеют дело, в це­лях предотвращения незаконной деятельности. Здесь нет такой вещи как "секретный" счет. Клиент банка известен банкирам в связи со своим счетом. Короче говоря, каждое лицо имеет номерной счет.

Если вы являетесь довольно известным лицом, вы можете предпо­честь носить в банке номер вместо имени, но информация об идентифи­кации вашей личности будет все равно доступна банковским должностным лицам.

Если нужна большая анонимность, откройте зашифрованный счет в Панаме или счет "с печатью" в Гонконге. Счет "с печатью" сопровож­дается личной печатью, и чек будет принят к оплате лишь при усло­вии, что на нем стоит эта печать.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ КОМПАНИИ НА БАГАМСКИХ ОСТРО­ВАХ(МПК).

Был момент, когда Багамские острова по рейтингу мировых бан­ковских и финансовых центров, были третьими после Лондона и Нью-Йорка. Сегодня они все еще остаются в первой десятке, но их уже обогнали Каймановы и Британские Виргинские острова. В целях нес­колько поднять престиж в 1990 г. был принят новый Закон о компани­ях, и 15 января 1990 г. вступил в силу Закон о предпринимательских компаниях, принятый в 1989 г. Закон упрощает требования, предъявля­емые к регистрации, и сокращает стоимость регистрации оффшорной компании на Багамских островах. Этот новый закон отметил начало но­вой эры для багамского финансового сектора. И в первые же несколько часов в день вступления его в силу было зарегистрировано 100 новых компаний.

Международная предпринимательская компания представляет собой компанию, которой не разрешается вести бизнес с лицами, резидентны­ми на Багамских островах, и вкладывать средства в недвижимость на территории Багамских островов, кроме аренды офиса. МПК не может вести банковский, трастовый, страховой или перестраховочный бизнес или предоставлять юридический адрес другим компаниям. По существу, МПК ведет деятельность по всему миру, вкладывая средства в акции и облигации, торгуя нефтью, газом, товарами народного потребления и т.д. Налогами на Багамских островах она не облагается.

На территории Багамских островов МПК может открывать банковские счета, пользоваться местными профессиональными услугами, подготав­ливать и хранить свои записи, созывать собрания директоров и акцио­неров. В соответствии с Законом это не считается ведением бизнеса на территории Багамских островов.

МПК может также владеть акциями и долговыми обязательствами других компаний, зарегистрированных на Багамских островах, кроме того, акции МПК могут принадлежать багамским резидентам.

МПК образуется при представлении Регистратору Устава и Учреди­тельного договора. При этом к акционерному капиталу не предъявляет­ся никаких определенных требований, кроме того, не зафиксирована его максимальная граница. Для акционерного капитала, не превышающе­го 5000$, установлена ежегодная пошлина за продление регистрации в размере 100$. Если акционерный капитал выше 5000$, но не превыша­ет 50 000$, пошлина составляет 300$. Если же акционерный капитал превышает 50 000$, то эта пошлина составляет 1000$ в год.

МПК может быть зарегистрирована двумя подписчиками за 24 часа. Акции МПК могут быть как именные, так и на предъявителя. МПК имеет право указать в Уставе, будет ли она выпускать сертификаты акций. Акции МПК могут быть выкуплены или приобретены каким-либо другим образом, но только из резервного капитала или в обмен на вновь вы­пущенные акции.

Для управления МПК должен быть избран, по крайней мере, один ди­ректор, при этом им может быть как частное лицо, так и корпорация, и не обязательно резидент Багамских островов. Компания должна вести соответствующие записи в зарегистрированном офисе на Багамских ост­ровах, но эти записи не доступны для проверки. Кроме того, нет не­обходимости заполнять в Регистрационной палате ежегодный отчет.

МПК должна вести регистр акций, протоколы всех собраний дирек­торов и акционеров, копии всех резолюций, регистр директоров и должностных лиц, а также записи, отражающие беспристрастную оценку финансового положения компании. Необходимо также хранить в заре­гистрированном офисе компании оттиск ее печати. Записи компании не доступны для общественной проверки, но они открыты для проверки ак­ционерам, но даже в этом случае право проверки предоставляется только при наличии обоснованной причины.

Последние изменения в законодательстве Багамских островов

Правительство Багамских островов пошло на значительное ужесточение своего законодательства, регулирующего деятельность международных предпринимательских компаний, зарегистрированных на этих островах.

С 1 января 2001 года здесь вместо Закона «О международных предпринимательских компаниях», принятого в 1989 году (IBC Act 1989), вступил в действие другой одноимённый Закон в редакции 2000 года (IBC Act 2000).

В первую очередь, изменения касаются выпуска акций на предъявителя: отныне оффшорные багамские компании такого права больше не имеют.

Во-вторых, вводится новое требование, связанное с минимальным числом директоров: теперь компания должна иметь не менее двух директоров, один из которых должен быть обязательно местным жителем.

В-третьих, закон обязывает владельцев компаний вносить данные о директорах в багамский Регистр компаний.

В-четвёртых, международным предпринимательским компаниям запрещается заниматься операциями с ценными бумагами в качестве агентов, а также оказывать консультационные услуги по вопросам вложения средств в покупку ценных бумаг.

Ещё одно требование - проведение ежегодного собрания Совета директоров на Багамах, что само по себе не так уж и плохо...

Кроме того, увеличивается стоимость регистрации компаний, а также сумма ежегодной пошлины.

Всем ранее зарегистрированным компаниям для их нормального функционирования в будущем предлагается в течение 180 дней осуществить следующие действия:

первое - подготовить новые уставы и учредительные договора, предусматривающие выпуск только именных акций и исключающие виды деятельности, запрещённые законом от 2000 года;

второе - подготовить реестры акционеров с именами и адресами владельцев акций (иными словами, выпустить именные акции и ликвидировать акции на предъявителя);

третье - предоставить регистрационным агентам на островах информацию о подлинных владельцах (бенефициарах) компаний;

четвёртое - подготовить реестр директоров с указанием их имён и адресов.

Специалисты отмечают, что в связи с новыми требованиями багамского законодательства владельцы ранее зарегистрированных компаний захотят, скорее всего, либо «закрыть» свои багамские корпорации, либо «перепрописать» их в другие юрисдикции. Впрочем, не исключается и вариант использования действующих багамских компаний в новой ситуации при условии соблюдения требований, вытекающих из только что принятого закона о компаниях. По прошествии какого-то времени эти изменения в законодательстве Багамских островов, в свою очередь, также подверглись некоторым изменениям. В частности, с недавних пор было упразднено требование о наличии у компании в качестве второго директора местного гражданина, а реестр бенефициаров компаний стал закрытым. Кроме того, теперь в случае продления существующей багамской компании владельцам компаний необходимо предоставить своему регистрационному агенту на островах две рекомендации на себя: одну - из банка, вторую - от юриста. Тем самым появляется необходимость сообщать о себе и своём бизнесе некий минимум информации. Также следует предоставить ксерокопию паспорта бенефициара компании и любое свидетельство, подтверждающее проживание данного лица по указанному адресу.

Заключение

А нужны ли России СЭЗ?

По мнению А.И. Тельминова[[20]](#endnote-20) в настоящее время экономика России находится в состоянии стагфляции – стагнация производства сопровождается скрытой безработицей и высоким уровнем инфляции. Поэтому приоритетной задачей на ближайшую перспективу является создание условий, обеспечивающих экономический рост.

Согласно экономической теории изменение совокупного продукта может быть достигнуто за счет:

изменения цен на энергоносители;

изменения производительности труда;

использования правовых факторов (изменения налоговой политики и др.).

Что касается первых двух факторов, то их применение вряд ли возможно – снижение цен на энергоносители неминуемо приведет к снижению объема их производства и катастрофическому снижению поступлений в бюджет, а о существенном повышении производительности труда при существующем уровне отечественной технологии и состоянии оборудования не может быть речи. Таким образом, наиболее реальным способом вывода экономики России из кризиса является грамотное использование налоговой политики.

Проведенный анализ А.И. Тельминова[[21]](#endnote-21) показывает, что, создавая СЭЗ, можно постепенно снизить общий уровень налогообложения, достигнув при этом существенного (более чем в 2 раза) роста поступлений платежей в бюджет. Решение проблемы увеличения поступлений в бюджет за счет создания СЭЗ имеет и другие положительные стороны, а именно:

поддерживается приоритетное развитие высокоэффективных отраслей и предприятий;

осуществляется целенаправленная поддержка социально значимых отраслей и предприятий;

отсутствует дотирование предприятий – потенциальных банкротов.

Таким образом, ответ на вопрос: «Нужны ли России свободные экономические зоны?» не должен вызывать сомнений – России для выхода из кризиса жизненно необходимо создавать СЭЗ как на федеральном, так и на региональном уровне.

Приложение 1

Компания на багамах:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | *Корпоративное законодательство* | Акт о международных Бизнес Компаниях 1989 г.Изменения в 1992, 1994, 2000 гг. |
|  | *Форма освобожденной от налогов компании* | International Business Company (IBC), далее в тексте – Компания |
|  | *Разрешенные виды деятельности* | Любая не запрещенная законом деятельность. Не теряя статус IBC компании, разрешено:-        владеть акциями других Багамских компаний;-        открывать банковские счета на Багамах;-        нанимать услуги местных профессионалов (юристы, аудиторы и пр.). |
|  | *Запрещенная деятельность* | Компания получает статус IBC только при выполнении следующих условий:-        не проводить сделки с резидентами Багам;-        не владеть недвижимостью на территории Багам (разрешена аренда офиса);-        не разрешены банковские, страховые и перестраховочные услуги;-        услуги по управлению и регистрационному обслуживанию компаниями, зарегистрированными на Багамах.  |
|  | *Налогообложение* | На Багамах отсутствует налог на прибыль и другие корпоративные налоги, также налог на прирост капитала, НДС, и налог с выплат (withholding tax).  Существуют гербовые сборы и налог на некоторые виды имущества. Термин «оффшор» отсутствует в законодательстве Багам. Так как на Багамах нет корпоративных налогов, кроме гербового сбора, то отсутствует и «оффшорный» сектор как таковой.  Отсутствие местной деятельности - ключевой фактор избежания налогообложения, уплаты некоторых или всех гербовых сборов, валютного регулирования и требования лицензирования отдельных видов деятельности. |
|  | *Срок регистрации* | 24 часа |
|  | *Возможность приобретения готовых компаний* | Да |
|  | *Наименование компании* | Не должно быть идентичным или похожим на уже существующее название. Название должно содержать слова «Limited», «Corporation», «Incorporated», «Societe Anonyme», «Sociedad Anonima», «Gesellschaft mit beschankter Haftung» или аббревиатуру «Ltd.», «Corp.», «Inc.», «GmbH», «SA». Слова «Assurance», «Bank», «Building Society», «Chamber of Commerce», «Chartered», «Cooperative», «Imperial», «Insurance», «Municipal», «Royal», «Trust Company», «Trustee Company» или другие слова или словосочетания, имеющие такое же значение, могут быть использованы в наименовании IBC компании. |
|  | *Необходимые для регистрации документы* | Меморандум об учреждении, устав |
|  | *Кто подписывает учредительные документы* | Минимум два подписчика, в функции которых входит только подписание учредительных документов и назначение первого директора. |
|  | *Уставной капитал компании* | Нет требований о размере минимального уставного капитала. Уставной капитал является объявленным. |
|  | *Предлагаемый уставной капитал* | 5 000 USD. Разделен на 5000 акций номиналом 1 USD. |
|  | *Акции* | Разрешены именные акции. Выпуск акций на предъявителя запрещен с 29 декабря 2000 года. Компании, выпустившие акции на предъявителя до этой даты, должны в течение 180 дней отозвать, отменить или заменить их именными акциями. В противном случае они будут считаться недействительными. |
|  | *Акционеры**-минимальное количество**-номинальные акционеры**-владение акциями по трасту* |  -одно физическое или юридическое лицо-разрешены-разрешено |
|  | *Директора**-минимальное количество**-национальность, гражданство**-статус* |  -два физических или юридических лица-нет требований-обладают всеми правами, кроме находящихся в исключительной компетенции акционеров (определяется по уставу, закону и/или меморандуму) |
|  | *Обеспечивается ли законом не раскрытие информации:**-о реальном собственнике**-о банковских операциях* |   -согласно требованиям законодательства, информация о реальном владельце должна храниться у регистрационного агента. В некоторых случаях эта информация может быть затребована у агента. -да |
|  | *Наличие на территории Багам**-регистрационного офиса**-регистрационного агента* |   -обязательно -обязательно |
|  | *Проведение собраний акционеров/директоров* | Собрания могут проводиться в любой точке мира. Проведение собраний возможно посредством телефонной связи. Протоколы собраний могут храниться в любом месте. |
|  | *Необходимость**-бухучета**-годового отчета**-аудиторского заключения* |  -нет-нет-нет |
|  | *Информация, доступная по требованию третьих лиц* | Меморандум об учреждении, устав, регистрационный агент и офис |
|  | *Документы, хранящиеся в регистрационном офисе* | Регистр акционеров и директоров, оттиск печати |
|  | *Договоры об избежании двойного налогообложения* | Нет |
|  | *Валютный контроль* | Существующие ограничения в сделках с иностранными валютами применяются только к резидентам Багам (жители, компании с бенефициарным владением на Багамах и компании, ведущие бизнес на Багамах).  Нерезиденты могут свободно заключать сделки в иностранной валюте, однако, для сделок в багамских долларах требуется разрешение центробанка. Нерезидентными компаниями признаются иностранные компании или Багамскими компании с иностранными собственниками, не ведущие деятельность на Багамах. |

Список литературы

Овчиникова С.Г. Зоны свободного предпринимательства.-СПб.:изд-во СПбГУЭФ,1996

Свободные экономические зоны: понятие, виды.-//http://students.nino.ru (сайт «Студенческий городок»)

а также со ссылками из текста:

1. Андрианов. Экономическая география.-М. [↑](#endnote-ref-1)
2. В. Ощенко. Зона несбывшихся надежд и исчезнувших миллиардов. – Владивосток, 27 ноября 1998 г. [↑](#endnote-ref-2)
3. Т.П. Данько, З.М. Окрут. Свободные экономические зоны: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 168 с. [↑](#endnote-ref-3)
4. Т. Мухина.На зоне свобода особая. – Эксперт, № 20 (137), 1 июня 1998 г. [↑](#endnote-ref-4)
5. В. Ощенко. Зона несбывшихся надежд и исчезнувших миллиардов. – Владивосток, 27 ноября 1998 г. [↑](#endnote-ref-5)
6. Лемешко М. Свободные зоны не свободны от кризиса.-Деловые люди, 1994, №3, с.48-50 [↑](#endnote-ref-6)
7. Постановление ВС РСФСР от 13.09.90 г. N 165-1 "О создании зон свободного предпринимательства". [↑](#endnote-ref-7)
8. Постановление ВС РСФСР от 14.07.90 г. N 106-1 "О создании зон свободного предпринимательства". [↑](#endnote-ref-8)
9. Положение о свободной экономической зоне в районе г. Находки Приморского края. Утверждено постановлением СМ РСФСР от 23.11.90 г. N 540.
Положение о свободной экономической зоне в Калининградской области (СЭЗ "Янтарь"). Утверждено постановлением СМ РСФСР от 25.09.91 г. N 497 [↑](#endnote-ref-9)
10. Глуховский М. СЭЗ "Находка": иллюзии и реальность. - Деловые люди, 1994, N 3, c.53-54. [↑](#endnote-ref-10)
11. Закон РСФСР от 4.07.91 г. N 1545-1 "Об иностранных инвестициях в РСФСР".

Указ Президента РСФСР от 15.11.91 г. N 213 "О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР". [↑](#endnote-ref-11)
12. Указ Президента РФ от 4.06.92 г. N 548 "О некоторых мерах по развитию свободных экономических зон (СЭЗ) на территории Российской Федерации". [↑](#endnote-ref-12)
13. Письмо Госналогслужбы РФ от 29.06.93 N НП-4-06/93н, Минфина РФ от 25.06.93 N 04-06-01 "О налогообложении предприятий, расположенных в свободных экономических зонах". [↑](#endnote-ref-13)
14. Указ Президента РФ от 27.09.93 г. N 1466 "О совершенствовании работы с иностранными инвестициями". [↑](#endnote-ref-14)
15. Постановление Правительства РФ от 08.09.94 г. N 1033 "О некоторых мерах по развитию СЭЗ "Находка". [↑](#endnote-ref-15)
16. Постановление ВС РФ от 7 июля 1993 г. N 5343-1 "О внесении дополнений в постановление ВС РФ "О введении в действие закона Российской Федерации "О таможенном тарифе".
Указ Президента РФ от 07.12.93 г. N 2117 "О Калининградской области". [↑](#endnote-ref-16)
17. Смородинская Н. Туманно будущее свободных зон. - Экономика и жизнь, 1997, N 12, с.1. [стр.35] [↑](#endnote-ref-17)
18. Федеральный закон от 13.03.95 г. N 31-ФЗ "О некоторых вопросах предоставления льгот участникам внешнеэкономической деятельности".
Смородинская Н., Капустин А. Свободные экономические зоны: мировой опыт и российские перспективы. - Вопросы экономики, 1994, N 12, с.126-140. [↑](#endnote-ref-18)
19. Вновь принят закон о СЭЗ. – http://www.fez.nakhodka.ru/ [↑](#endnote-ref-19)
20. Общество. Культура. Управление: Сб. научн. трудов - М.: МИЭТ, 2001, с. 132-141. [↑](#endnote-ref-20)
21. Общество. Культура. Управление: Сб. научн. трудов - М.: МИЭТ, 2001, с. 132-141. [↑](#endnote-ref-21)