

УДК 339.94

БЕРДИН АЛЕКСАНДР ЭДУАРДОВИЧ

старший преподаватель кафедры экономики высокотехнологичных производств, Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения,
e-mail: berdin07@mail.ru

БЕРДИНА МАРИНА ЮРЬЕВНА

к.э.н., доцент, доцент кафедры международного предпринимательства, Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения,
e-mail: svitkova_marina@mail.ru

DOI:10.26726/1812-7096-2023-5-40-48

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА И МОДЕЛИ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН

Аннотация. *Цель работы.* Целью работы является изучение институциональной структуры ОЭЗ с выделением и анализом каждого ее ключевого структурного элемента, а также изучение трех основных моделей ОЭЗ, имеющих наибольшее распространение в мире в настоящее время. *Метод или методология проведения работы.* Исследование основывается на общенаучной методологии, которая предусматривает применение системного подхода к решению проблем. Основой работы являются нормативно-правовые акты, отчеты международных организаций, специализирующихся на проблематике функционирования ОЭЗ. *Результаты.* Особые экономические зоны являются одним из эффективных инструментов для развития национальных экономик посредством привлечения иностранных инвестиций. Для их эффективного функционирования и достижения желаемых экономических показателей, необходимо регулирующим и законодательным органам в странах, где планируется создавать ОЭЗ, выстроить ее эффективную институциональную структуру, чтобы все ее участники взаимодополняли друг друга, а не утопали в излишней бюрократии и излишних контролирующих органах. В этой связи качественная институциональная структура зависит и от выбранной модели ОЭЗ, с доминированием частного или государственного участия. *Область применения результатов.* Результаты проведенного исследования могут быть использованы в качестве ориентира и примера для резидентов и организаторов ОЭЗ, или компаний, которые планируют стать резидентами зарубежных зон, в зависимости от той или иной модели ОЭЗ. *Выводы.* Проведено исследование по изучению институциональной структуре ОЭЗ, рассмотрены ее основные участники. Схематически представлены и описаны три типа моделей институционально структуры ОЭЗ, приведены примеры стран, использующих каждый тип моделей.

Ключевые слова: особые экономические зоны (ОЭЗ), Институциональная структура ОЭЗ, Модели ОЭЗ, Публичная модель ОЭЗ, Частная модель ОЭЗ, Гибридная модель ОЭЗ.

BERDIN ALEXANDER EDUARDOVICH

Senior Lecturer of the Department of Economics of High-tech Industries, St. Petersburg State University of Aerospace Instrumentation,
e-mail: berdin07@mail.ru

BERDINA MARINA YURYEVNA

Ph.D. in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Entrepreneurship, St. Petersburg State University of Aerospace Instrumentation,
e-mail: svitkova_marina@mail.ru

INSTITUTIONAL STRUCTURE AND MODELS SPECIAL ECONOMIC ZONES

Abstract. The purpose of the work. The aim of the work is to study the institutional structure of the SEZ with the identification and analysis of each of its key structural elements, as well as the study of the three main SEZ models that are most widespread in the world at present. **The method or methodology of the work.** The research is based on a general scientific methodology, which provides for the application of a systematic approach to problem solving. The basis of the work is normative legal acts, reports of international organizations specializing in the functioning of the SEZ. **Results.** Special economic zones are one of the effective tools for the development of national economies by attracting foreign investment. For their effective functioning and achievement of the desired economic indicators, it is necessary for regulatory and legislative bodies in the countries where it is planned to create a SEZ to build its effective institutional structure so that all its participants complement each other, and not drown in excessive bureaucracy and excessive regulatory bodies. In this regard, the qualitative institutional structure also depends on the chosen SEZ model, with the dominance of private or public participation. **The scope of the results.** The results of the study can be used as a guideline and example for residents and organizers of the SEZ, or companies that plan to become residents of foreign zones, depending on one or another model of the SEZ. **Conclusions.** A study was conducted on the institutional structure of the SEZ, its main participants were considered. Schematically, three types of SEZ institutional structure models are presented and described, examples of countries using each type of models are given.

Keywords: special Economic Zones (SEZ), Institutional structure of SEZ, SEZ models, Public SEZ model, Private SEZ model, Hybrid SEZ model.

В современных особых экономических зонах (ОЭЗ) институциональная структура довольно-таки сложная. Они состоят из большого числа участников – как государственных органов, так и частных предпринимателей, с различными обязанностями. Кроме того, структура зон сильно зависит от конкретной политической, экономической, нормативной и административной системы в каждой отдельно взятой стране. В той связи можно однозначно сказать, что единой институциональной модели для ОЭЗ не существует. Тем не менее, ОЭЗ имеют некоторые общие черты в отношении всех заинтересованных сторон (табл. 1).

Таблица 1

Основные заинтересованные стороны в режимах ОЭЗ [1]

Основные стороны	Основные функции
Правительство	– Принимает политику, касающуюся ОЭЗ, и контролирует ее реализацию – Устанавливает конкретные ОЭЗ посредством указов
Контролирующий ОЭЗ орган	– Проводит стратегическое планирование и оценку – Лицензирует заинтересованные стороны из частного сектора.
Создатель ОЭЗ	– Предоставляет необходимую инфраструктуру. – Занимается урегулированием вопросов в отношении земли, на которой расположена ОЭЗ
Управляющий ОЭЗ	– Управляет и администрирует зону – Продвигает зону и выбирает ее пользователей
Пользователь ОЭЗ	– Инвестирует в ОЭЗ и ведет в ней предпринимательскую деятельность

Правительство является центральным звеном в национальной системе ОЭЗ. Оно устанавливает общие цели экономического развития, принимает основные направления промышленной политики и реализует их, в том числе посредством создания ОЭЗ. Правительство координирует политику ОЭЗ с другими смежными областями политики и международными обязатель-

ствами и выделяет необходимые ресурсы (бюджет, персонал и т.д.) для ОЭЗ. Отдельными решениями правительство определяет конкретные зоны по собственной инициативе или по просьбе специализированных органов, местных органов власти или частных компаний на своей территории. Правительство также отвечает за общее управление системой ОЭЗ.

В большинстве стран созданы независимые, специализированные органы регулирования ОЭЗ. Это может быть специализированное агентство или государственное предприятие, курируемое высшим должностным лицом правительства, таким как президент или премьер-министр, или независимое подразделение, в основном в составе Министерства экономики, торговли и финансов.

Контролирующий орган ОЭЗ координирует политику зоны и инициирует соответствующие программы. Он отвечает за стратегическое и оперативное планирование, проведение технико-экономических обоснований планируемых к созданию зон и оценку мер по развитию зоны; надзор за структурой ОЭЗ, продвижение и внедрение ключевых политик и стандартов, а также сбор соответствующих данных о работе отдельных зон и системы в целом. Он также может предлагать правительству изменения в политике ОЭЗ и подготавливать соответствующие решения. Органы управления ОЭЗ также могут планировать и осуществлять интеграцию ОЭЗ в местную экономику. Например, они могут развивать инфраструктуру за пределами территории ОЭЗ.

Кроме того, регулирующий орган часто отвечает за выдачу соответствующих разрешений и допусков в зоне, таких как разрешения на строительство, получение документов об оценке воздействия работы зоны на окружающую среду, выдает разрешения на работу и визы для иностранцев и разрешения на пользование земельным участком за рубежом. Кроме того, органы управления ОЭЗ могут поддерживать и облегчать деятельность разработчиков и пользователей зоны путем организации обучения и сотрудничества с местными органами власти, таможенными и налоговыми органами и другими организациями. Поэтому регулирующий орган обычно имеет физическое присутствие в зоне через дочернюю компанию или филиал головной компании.

Разработчики (создатели) ОЭЗ отвечают за создание конкретных зон. Их основная роль заключается в управлении и обустройстве земельного участка для ОЭЗ и обеспечении ее необходимой инфраструктуры. Девелоперы могут купить землю или получить ее от государственных органов. Они также могут участвовать в процессе зонирования земельного участка и землепользования, ведущем к принятию генерального плана зоны. Что касается инфраструктуры, то разработчики ОЭЗ строят локальные сети и подключаются к существующим системам (электро-, водоснабжение, телефония, интернет и т.д.).

Технические и финансовые возможности и опыт разработчика зоны имеют решающее значение для успеха или неудачи ОЭЗ. Из-за нехватки внутренних государственных ресурсов многие развивающиеся страны обращаются к частному сектору, чтобы заполнить этот пробел. Несмотря на последствия пандемии, за последние 12 месяцев в ОЭЗ во всем мире стали активно приходить иностранные инвесторы. Ожидается, что частные инвестиции к 2025 году достигнут почти 250 млн долл, а в 2022-2023 гг их размер будет около 50 млн долл. ОЭЗ также предоставляют налоговые каникулы новому оператору свободного порта или частному застройщику, инвестировавшему не менее 1,1 млн долл. Для привлечения частных партнеров правительства стран внедряют программы продвижения. Они в основном включают в себя финансовые стимулы, но могут распространяться на льготный доступ к земле, содействие инвестициям или упрощенный доступ к капиталу. По крайней мере, 40 % законов об ОЭЗ предусматривают какую-то схему поддержки для разработчиков из частных зон. В странах, которые предпочитают создателей публичных зон, есть место для государственно-частных партнерств [10].

В большинстве ОЭЗ ее разработчик/создатель также несет ответственность за текущее управление зоной. Однако управляющий ОЭЗ может быть отдельной организацией. Часто они также работают с местными агентствами по привлечению инвестиций для привлечения частных инвесторов в зону. Кроме того, они отвечают за бесперебойную работу зоны и создают возможности для ее пользователей связываться с существующими бизнес сетями частных разработчиков с целью проведения обучения и обеспечения иных способов трансфера знаний (на коммерческой и/или некоммерческой основе) непосредственно от них. Такие институциональные структуры существуют, например, в Грузии, Сербии и Уругвае.

Наконец, ОЭЗ создаются с учетом интересов ее непосредственных пользователей, или резидентов. Инвесторы в зону (резиденты) являются прямыми бенефициарами особого режима регулирования, созданного в каждой зоне. Производственный, технологический и коммерче-

ский потенциал инвесторов необходим для функционирования ОЭЗ.

Тип зон и цели, которые правительство хотело бы достичь с помощью зон, зависят от состояния экономики соответствующей страны. Многие традиционные ОЭЗ сосредоточены на привлечении иностранных инвестиций для производственной деятельности, ориентированной на экспорт, и предоставили потенциальным резидентам логистическую поддержку и ряд экономических стимулов в виде освобождения от экспортных и импортных пошлин. Сегодня в мире существует разнообразный ландшафт ОЭЗ. Тем не менее, большинство зон по-прежнему ориентированы на торговлю, логистику и приток иностранных инвестиций, за некоторыми исключениями. Так, например, в Объединенных Арабских Эмиратах зоны сыграли основополагающую роль в проведении экономических реформ и диверсификации национальной экономики.

В последние годы два события изменили ландшафт и структуру ОЭЗ. Во-первых, это пандемия Covid-19 и дальнейшее усиление протекционизма и региональных торговых блоков, которые в совокупности влияют на объем инвестиций, направляемых в экономические зоны. Во-вторых, это Соглашение ВТО о субсидиях и компенсационных мерах, которое было разработано для поэтапного отказа от денежных стимулов со стороны властей ряда стран в отношении улучшения экспортных показателей и требования по использованию местных компонентов при производстве товаров. Кроме того, недавние дискуссии под эгидой G7 о минимальном налоге на прибыль корпораций в размере 15% ограничат возможности ОЭЗ для маневра за счет предоставления денежных стимулов своим резидентам. Стремясь диверсифицировать свою бизнес-среду и создать уникальные конкурентные преимущества, ОЭЗ должны отказаться от чрезмерно щедрых фискальных стимулов, которые направлены исключительно на увеличение прибыли. Эти низкочувствительные и низконалоговые стратегии деловой среды легко копировать и воспроизводить, и они не обеспечивают свободных зон особым источником конкурентоспособности.

Таким образом, классическая основа, на которой зиждется конкурентоспособность ОЭЗ, – сочетание пакета (налоговых) стимулов и решения в области недвижимости для инвесторов (резидентов) – устарела. Все больше свободных зон предоставляют стандартизированный пакет стимулов, который состоит из каникул по налогу на прибыль корпораций в сочетании с льготным режимом импортных и экспортных пошлин и другими налоговыми льготами.

ОЭЗ должны начать переосмысливать роль, которую они могут играть в быстро меняющихся глобальных цепочках создания стоимости, уделяя больше внимания предоставлению новых услуг для инвесторов, а не стимулам, которые направлены только на привлечение инвестиций в новые инновационные виды деятельности и отрасли, которые также стали движущей силой экономической глобализации. Требования инвесторов в новых активно развивающихся секторах и видах деятельности в корне отличаются от требований традиционных производственных компаний, практикующих низкую заработную плату, экспортные платформы и щедрый пакет стимулов в сочетании с решением в сфере недвижимости.

Институциональные модели ОЭЗ

Институциональная структура ОЭЗ в принципе схожа во всех странах с точки зрения общей структуры и ее основных участников (правительство, органы управления ОЭЗ, разработчики зон, менеджеры и пользователи), но есть и различия, особенно в отношении правового статуса и ответственности разработчиков зон. Большинство институциональных структур делятся на три основные модели.

В государственной (или публичной) модели (рис. 1) все институты на уровне государства и зоны, включая разработчика ОЭЗ, находятся под государственным или общественным контролем. Разработчика ОЭЗ часто называют «менеджером (или администратором) зоны» [7]. Эти менеджеры могут быть организационно и финансово автономны, но орган управления ОЭЗ осуществляет строгий контроль и надзор за их деятельностью. В этой модели выбор пользователей зоны является административным решением. Во многих случаях центральные и местные органы власти делегируют полномочия по регулированию властям ОЭЗ. Сильное управление зоной, поддерживаемое правительством, также помогает координировать обязанности ОЭЗ и различных государственных органов, имеющих интересы в ОЭЗ.

Эта модель широко распространена в странах, где земельные участки и коммунальные услуги в основном находятся в общественных руках, например, Россия, Таджикистан, Вьетнам.

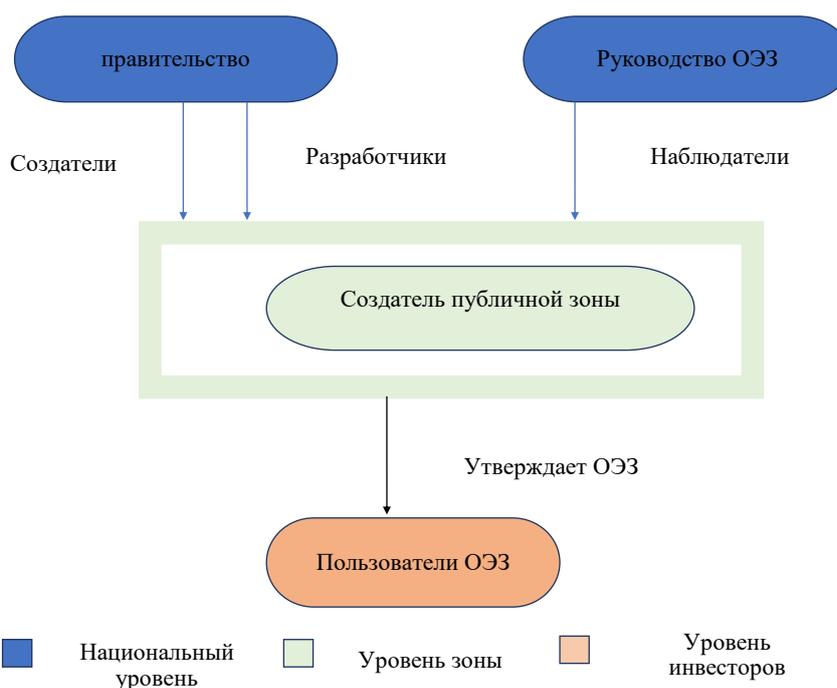


Рис.1. Государственная (публичная) модель институциональной структуры ОЭЗ [6]

Следующим видом моделей ОЭЗ, которой диаметрально отличается от публичной модели, является частная модель, где их создатели выбираются на конкурсной основе на основе критериев, разработанных на основе нормативно-правовых актов (рис. 2). Резиденты в частных зонах обладают широкой функциональной автономией и отчитываются перед органом управления ОЭЗ, который имеет ограниченные и четко обозначенные полномочия. Самое главное, что руководство зоны несет ответственность за согласие пользователей зоны, которые подписывают инвестиционное соглашение, определяющее арендную плату за землю, сопутствующие расходы и другие операционные вопросы. Кроме того, в рамках этой модели пользователи зоны могут использовать существующую бизнес-сеть частного застройщика, проходить обучение и получать другие необходимые знания непосредственно от застройщика. Такие системы существуют, например, в Грузии, Сербии и Уругвае.

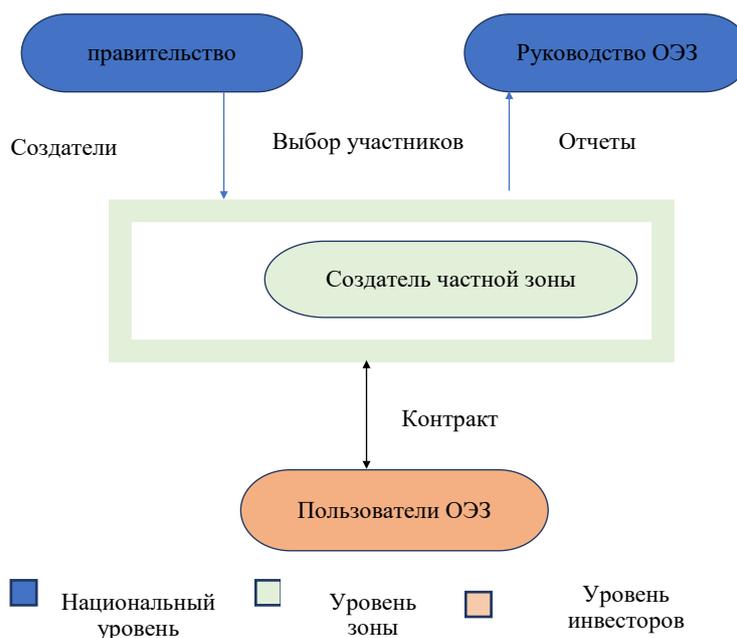


Рис.2. Частная модель институциональной структуры ОЭЗ [6]

Гибридная модель представляет собой комбинацию двух рассмотренных выше моделей (рис.3), а точнее привлечение разработчиков из государственной или частной зоны, которые имеют относительно широкую самостоятельность в своих бизнес-решениях.

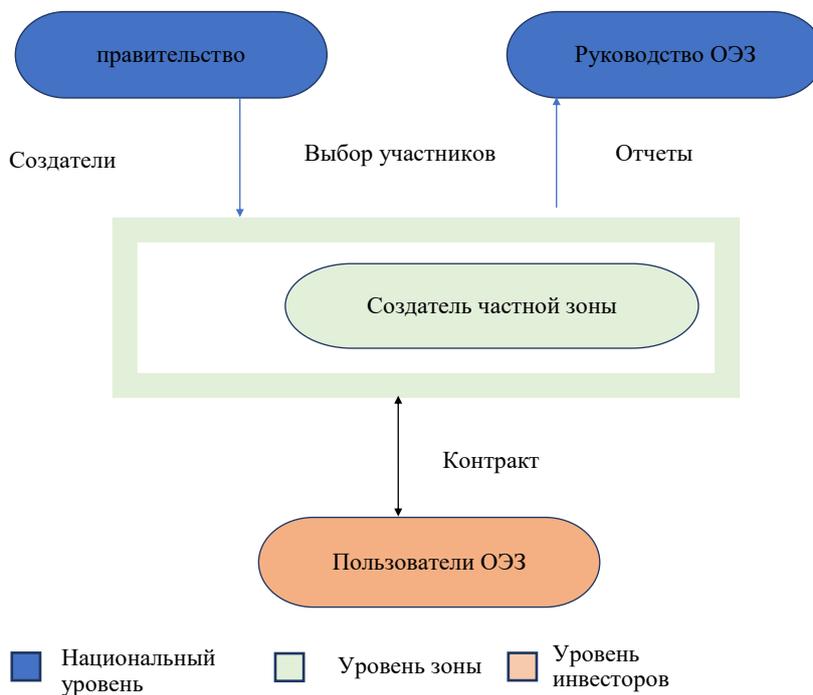


Рис.3. Гибридная модель институциональной структуры ОЭЗ [6]

Мы разработали модель «особой экономической зоны будущего» (NxtZones) (рис.4), на основе которой должны развиваться новые экономические зоны или трансформироваться существующие ОЭЗ, чтобы стать более устойчивыми и играть ведущую роль в реформах, которых проводят многие страны, а также решить некоторые из насущных экономических проблемы, с которыми сталкивается мировая экономика.

В модели четко видна «золотая середина», где в идеале должны располагаться и функционировать зоны будущего. Она находится на стыке следующих трех измерений: Цели ООН в области устойчивого развития (1), высококлассная инфраструктура и услуги (2), а также стремление оказать максимально возможное влияние на экономическое развитие (3).

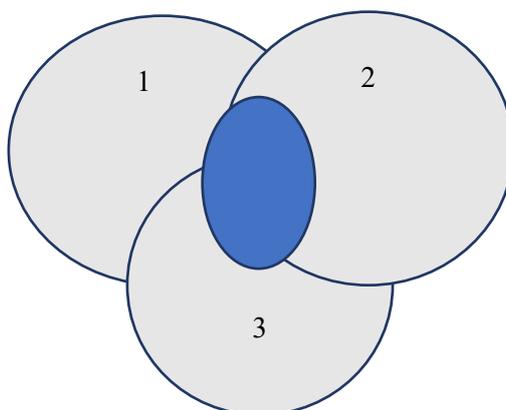


Рис.4. Модель «ОЭЗ будущего»

Анализ деятельности агентств по содействию инвестициям в различных странах, проведенный ЮНКТАД в 2019-2020 гг., показал, что почти 50 % агентств-респондентов поощряют инвестиции как в СЭЗ, так и за ее пределами, тогда как более 23 % имеют специальные программы продвижения, ориентированные на инвестиции в ОЭЗ. Эти агентства могут также участво-

вать в других связанных с ОЭЗ мероприятиях, таких как оценка эффективности и влияния ОЭЗ (9,5%), выполнение функций органа ОЭЗ (7,5%) или участие в создании и управлении разработчиками ОЭЗ (6%).

К другим заинтересованным сторонам могут относиться отраслевые ассоциации, профсоюзы и представители работников зоны, а также гражданское общество.

Центральное правительство может разделять обязанности ОЭЗ с наднациональными или местными органами власти. Приведем несколько примеров.

В Индонезии Зональные советы, состоящие из представителей центральной и региональной администрации, создаются на уровне провинций для оказания помощи Национальному совету в управлении ОЭЗ и надзора за административными услугами в каждой зоне [2].

Федеральный закон об особых экономических зонах в Мексике предусматривает, что после создания зоны в соответствии с указом три уровня правительства - федеральный, штатный и муниципальный - должны заключить соглашение о координации [3]. Соглашение предназначено для координации их соответствующих действий, включая финансовое участие, предоставление стимулов на местном уровне и облегчение административных процедур. Как правило, местные органы власти должны получать разрешение от своих соответствующих местных законодательных органов или городских советов.

В Польше зональными операторами являются компании, в которых большинство акций принадлежит казначейству или региональному правительству [4]. Если казначейство является мажоритарным акционером, то наблюдательный совет управляющих зоны состоит из представителей министра экономики и финансов и президента Управления по конкуренции и защите прав потребителей, а также до двух представителей местных органов власти, имеющих самую высокую долю капитала. Тем не менее, если региональное правительство контролирует управляющего, оно назначает двух членов совета, министр экономики назначает одного, и до двух дополнительных членов назначаются другими местными органами власти с самым высоким участием в капитале.

Региональные или местные органы власти часто лучше осведомлены о местных условиях, связанных с инфраструктурой, наличием земли и коммунальных услуг, а также о конкретных региональных или местных инвестиционных потребностях и условиях. Кроме того, они могут иметь право предоставлять дополнительные инвестиционные стимулы или меры содействия для привлечения компаний в зонах. Кроме того, они могут сыграть важную роль в создании побочных эффектов и связей с местными компаниями из-за их специфических знаний о местной экономике и местных учебных центрах. Региональные или местные органы власти также часто обращаются к центральному правительству с просьбой создать ОЭЗ на их территории.

Надлежащая разработка и внедрение нормативно-правовой и институциональной базы для ОЭЗ является сложной задачей, которая определяет успех или неудачу зоны. Основные решения, которые необходимо принять, относятся к типу создаваемой зоны, конкретным целям развития, преследуемым через СЭЗ, типу инструментов продвижения, которые предлагаются инвесторам ОЭЗ, содержанию обязательств перед инвесторами и интеграции зоны в более широкую экономику, чтобы избежать эффекта анклава.

Множество областей политики, которые имеют отношение к ОЭЗ, усугубляют проблему. Правительствам необходимо обеспечить согласованность политики и стремиться к общим направлениям между торговыми, инвестиционными, налоговыми, трудовыми и экологическими политиками - чтобы выделить наиболее важные из них. Содействие координации в разработке политики ОЭЗ и обеспечение прозрачности имеют решающее значение.

Успех ОЭЗ также зависит от «правильной» институциональной структуры [5]. Все соответствующие заинтересованные стороны должны быть вовлечены в процесс, начиная с этапа проектирования до этапа эксплуатации. Правительствам необходимо определить институциональную модель ОЭЗ, которая наиболее соответствует конкретной ситуации в стране и административной системе. Обязанности различных государственных органов, разработчиков зоны и операторов должны быть четко определены и распределены.

Взаимодействие между политическими действиями, связанными с ОЭЗ, и соответствующими правовыми рамками (на национальном и международном уровнях) создает ряд проблем, но также создает ряд возможностей. Чтобы максимизировать выгоды, страны должны сознательно формировать эту структуру на трех уровнях [9]:

– Стратегический уровень: установить приоритеты инвестиционной политики, которые максимизируют вклад ОЭЗ в развитие экономики страны в целом. Национальная и международная инвестиционная политика, поскольку она применяется к ОЭЗ, должна быть направлена на реализацию целей национального развития. Эти цели могут быть основаны на общей стра-

тегии развития страны и связаны с согласованными на глобальном уровне целями устойчивого развития.

– Уровень выработки политики: разработать правила для стимулирования взаимодействия и поддержки целей устойчивого развития. Примеры включают в себя содействие взаимодействию между международным правом и целями ОЭЗ, а также между национальным и международным правом и политикой.

– Уровень реализации политики: укрепление сотрудничества между соответствующими структурами для обеспечения прозрачности, надлежащей правовой процедуры и согласованности политики в управлении, управлении и администрировании ОЭЗ.

Подытоживая все сказанное, еще раз отметим, что важно создать эффективную структуру для управления и регулирования ОЭЗ. К счастью, не нужно изобретать велосипед. Можно использовать опыт ОЭЗ в разных странах для улучшения регулирования, владения, развития и эксплуатации своих зон. В настоящее время большинство стран предпочитают частные или комбинированные модели зон. Это характерно для многих развивающихся странах, таких как Вьетнам, Филиппины и Камбоджа. Частные или комбинированные ОЭЗ могут обеспечить большую рыночную дисциплину в управлении, избежать истощения государственных финансов и уменьшить конфликты интересов, типичные для многих государственных проектов. Независимо от того, кому принадлежат ОЭЗ, регулирующий орган является важной опорой политики страны в отношении каждой конкретной зоны. Он должен: иметь минимальное вмешательство со стороны правительства; быть отделенным от владения, развития и эксплуатации зон; иметь доступ к представителям и экспертам частного сектора; и иметь прочные отношения с отраслевыми министерствами и центральными государственными органами, имеющими отношение к ОЭЗ.

Особые экономические зоны будущего должны стать более устойчивыми, активно использовать цифровые технологии и предлагать преимущества своих хорошо оборудованных промышленных или технопарков, которые могут способствовать развитию конкурентоспособных кластеров. Зоны также должны быть интегрированы в национальную экономику, и они должны лучше демонстрировать экономические выгоды, которые они могут предложить экономике. Вместо того, чтобы быть анклавом убежища и конкурентной деловой среды, ОЭЗ должны стать катализаторами экономического развития стран, их диверсификации, и они должны играть новаторскую роль в экспериментировании и ограничении нормативно-правовой и административной нагрузки для будущих инвесторов.

Литература

1. Aggarwal A. *SEZs: International Best practices*. Copenhagen Business School. Denmark. 2022.
2. Farole, T., and G. Akinci (2011). *Special Economic Zones: Progress, Emerging Challenges, and Future Directions*. Directions in Development Series. Washington, D.C.: World Bank.
3. FIAS (2008). *Special Economic Zones: Performance, Lessons Learned, and Implications for Zone Development*. Washington, D.C.: World Bank.
4. Frick, S., A. Rodríguez-Pose and M. Wong (2019). "Toward Economically Dynamic Special Economic Zones in Emerging Countries". *Economic Geography*, 95(1): 30–64.
5. Koyama, N. (2011). *SEZs in the Context of Regional Integration : Creating Synergies for Trade and Investment*. In Farole, T., and G. Akinci (eds.), *Special Economic Zones: Progress, Emerging Challenges, and Future Directions*. Directions in Development. Washington, D.C.: World Bank.
6. Mangal M. *Institutional Structure of Special Economic Zones*. - International Growth Centre, March 2019
7. Moroshkina M. *Institutional arrangements: SEZ and industrial and investment capacity* // *Drukerovskiy Vestnik*. 2020. 09.01
8. Moberg, L. (2015). "The political economy of special economic zones." *Journal of Institutional Economics*, 11(01): 167–190.
9. OECD/EUIPO (2018). *Trade in Counterfeit Goods and Free Trade Zones: Evidence from Recent Trends*. Illicit Trade, Paris: OECD Publishing.
10. Shadikhodjaev, S. (2011). "International regulation of free zones: an analysis of multilateral customs and trade rules". *World Trade Review*, 10(2): 189–216.

References:

1. Aggarwal A. *SEZs: International Best practices*. Copenhagen Business School. Denmark. 2022.
2. Farole, T., and G. Akinci (2011). *Special Economic Zones: Progress, Emerging Challenges, and Future Directions*. Directions in Development Series. Washington, D.C.: World Bank.
3. FIAS (2008). *Special Economic Zones: Performance, Lessons Learned, and Implications for Zone Development*. Washington, D.C.: World Bank.
4. Frick, S., A. Rodríguez-Pose and M. Wong (2019). "Toward Economically Dynamic Special Economic Zones in Emerging Countries". *Economic Geography*, 95(1): 30–64.
5. Koyama, N. (2011). *SEZs in the Context of Regional Integration : Creating Synergies for Trade and Invest-*

- ment. In Farole, T., and G. Akinci (eds.), Special Economic Zones: Progress, Emerging Challenges, and Future Directions. Directions in Development. Washington, D.C.: World Bank.*
6. Mangal M. *Institutional Structure of Special Economic Zones.* - International Growth Centre, March 2019
7. Moroshkina M. *Institutional arrangements: SEZ and industrial and investment capacity // Drukerovskiy Vestnik . 2020. 09.01*
8. Moberg, L. (2015). "The political economy of special economic zones." *Journal of Institutional Economics*, 11(01): 167–190.
9. OECD/EUIPO (2018). *Trade in Counterfeit Goods and Free Trade Zones: Evidence from Recent Trends. Illicit Trade, Paris: OECD Publishing.*
10. Shadikhodjaev, S. (2011). "International regulation of free zones: an analysis of multilateral customs and trade rules". *World Trade Review*, 10(2): 189–216.