DOI: http://dx.doi.org/10.21686/2410-7395-2020-3-16-29

РОЛЬ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В ПРИВЛЕЧЕНИИ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИВАЮЩИЕСЯ ЭКОНОМИКИ

Л. В. Прогунова, В. И. Масалытин
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

В статье анализируются возможности развивающихся стран по использованию особых экономических зон (ОЭЗ) для привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ) как источника экономического роста в условиях спада мировой экономики. Особые экономические зоны играли и продолжают играть важную роль в качестве драйверов мировой экономики, пропуская через себя около 30 процентов мировой торговли и влияя на рост благополучия и процветания людей во всем мире. Каждая зона уникальна и имеет свою специализацию. При условии продуманной концепции, политической воли, поддержания адекватной инфраструктуры, а также использования лучших мировых практик, ОЭЗ помогают привлечь инвестиции для создания рабочих мест, роста доходов и экспорта, поступления валюты, подключения к международным сетям поставок и развития косвенной занятости за пределами ОЭЗ, но внутри экономик, принимающих ПИИ. Влияние ОЭЗ на приток ПИИ рассматривается на примерах разных географических регионов. Более двум третьим ОЭЗ удалось привлечь значительные ПИИ на свою территорию, а около половине – значительные. Лидерами в привлечении прямых иностранных инвестиций являются зоны, созданные на территории развивающихся стран и в особенности азиатских государств. Среди десяти топ-зон для привлечения ПИИ восемь созданы в развивающемся мире. На наш взгляд, эти результаты можно считать существенными для продолжения изучения, использования и совершенствования инструмента ОЭЗ как инвестиционного драйвера развивающихся экономик.

Ключевые слова: налоговые льготы, специальный таможенный режим, территории опережающего развития, рейтинг, экспорт.

THE ROLE OF SPECIAL ECONOMIC ZONES IN ATTRACTING FOREIGN DIRECT INVESTMENT TO DEVELOPING ECONOMIES

Lada V. Progunova, Valeriy I. Masalytin
Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

The article analyzes the possibilities of developing countries to use special economic zones (SEZs) to attract foreign direct investment (FDI) as a source of economic growth, especially in times of global economic downturn. Special economic zones have played and continue to play an important role as drivers of the global economy, passing through themselves about 30 percent of world trade and affecting the growth of well-being and prosperity of people

around the world. Each zone is unique and has its own specialization. Subject to a well-thought-out concept, political will, the maintenance of an adequate infrastructure, and the use of world best practices, SEZs help to attract investments to create jobs, increase income and export, receive foreign exchange, connect to international supply chains and develop indirect employment outside the SEZ, but inside economies that accept FDI. The impact of SEZs on FDI inflows is examined using examples from different geographical regions. More than two thirds of the SEZ managed to attract FDI to their territory, and about half – significant. The leaders in attracting foreign direct investment are zones created on the territory of developing countries and especially Asian states. Among the top ten zones for attracting FDI, eight zones have been created in the developing world. In our opinion, these results can be considered essential for the further study, use and improvement of the SEZ instrument as an investment driver of developing economies.
Keywords: special economic zones, foreign direct investment, developing economies, fiscal incentives, special customs regime, territories of advanced development, rating, export.

Последние несколько лет мировая экономика демонстрирует замедление темпов экономического роста. Если в первое десятилетие 2000-х гг. темп прироста мирового ВВП достигал 4,4% в 2004 г., то во втором десятилетии максимальный темп прироста был зафиксирован в 2017 г. на уровне 3,1%. После глубокой рецессии 2008 г. мировые потоки прямых иностранных инвестиций (ПИИ) существенно сократились. Рост ПИИ в 2000–2008 гг. составлял около 8% в среднегодовом исчислении, а в 2008-2018 гг. – всего 1%. Кроме того, возвращение протекционизма в 2016 г. как реакция на ранее доминирующие процессы глобализации ознаменовало новую фазу экономического цикла. Торговые войны, санкции, конфликты на Ближнем Востоке, инверсия кривой доходности в США в 2019 г. и эпидемия коронавируса в первой половине 2020 г. негативно сказываются на ожиданиях инвесторов. С одной стороны, это может привести к уходу капитала в менее рискованные активы. С другой стороны, развивающиеся экономики обладают рядом конкурентных преимуществ и могут привлечь инвестиции в новые проекты при условии имплементации грамотно выстроенной политики привлечения капитала в принимающих странах.

Прямые иностранные инвестиции подразделяются на гринфилд-инвестиции[1] и браунфилд-инвестиции[2]. Обе эти формы вложения капитала имеют целью приобретение долгосрочного экономического контроля над объектом размещения капитала. Однако гринфилд-инвестиции предполагают создание предприятия в рамках нового инвестиционного проекта, тогда как браунфилд-инвестиции предполагают вложение

[1] Greenfield – метафора, означающая вложение средств в новые проекты на «непаханом зеленом поле».

[2] Brownfield – метафора, означающая вложение средств в уже работающие предприятия на «ранее распаханном поле».

средств в уже работающие предприятия через международные слияния и поглощения (M & A).

В периоды циклических спадов часть иностранных инвестиций перемещается с развитых рынков на развивающиеся, увеличивая соотношение в пользу гринфилд-инвестиций. Происходит это потому, что на понижательном тренде объемы иностранных инвестиций сокращаются, прежде всего в сделки слияний и поглощений, большая часть которых сконцентрирована в развитых странах. Развивающиеся рынки в силу более высоких темпов роста менее зависимы от циклических колебаний, и поэтому инвестирование в них продолжается в новые проекты [5. – С. 167].

В первом квартале 2020 г. мировая экономика вошла в рецессию, ускорившуюся под влиянием пандемии коронавируса [1]. В этой связи текущий момент представляется выгодным для развивающихся стран с точки зрения привлечения инвестиций. Соответственно, им следует консолидировать усилия по привлечению гринфилд-инвестиций.

Эффективными методами увеличения притока ПИИ в новые проекты являются создание и поддержка привлекательности особых экономических зон, которые представляют собой территории стран с особым режимом осуществления предпринимательской, а также внешнеэкономической деятельности. ОЭЗ бывают разных типов и имеют разные наименования: свободные экономические зоны, внешнеторговые зоны, зоны экспортной обработки, промышленные парки, свободные портовые зоны и т. д. По данным экспертов ЮНКТАД, существует 21 наименование зон без учета нюансов перевода [3. – С. 299].

В мировой науке и практике так и не сложилось единого наименования даже для зонтичного термина этих территориальных анклавов. Так, в отчете ЮНКТАД о мировых инвестициях за 2019 г., посвященном ОЭЗ, используется термин Special Economic Zone [13]. Профильная всемирная организация в своем наименовании использует термин «свободная зона», официально называясь The World Free Zone Organization[1]. В российской теории и практике изначально использовался термин «свободная экономическая зона», и первые зоны, созданные в России, так и назывались СЭЗ «Находка» в Приморском крае и СЭЗ «Янтарь» в Калининградской области. Впоследствии прилагательное «свободная» было заменено на «особая» экономическая зона, подчеркивая тем самым, что для компаний–резидентов зон действуют особые правила ведения экономической деятельности[2] (далее – в качестве зонтичного термина будет использоваться наименование ОЭЗ, принятое в настоящее время в Российской Федерации).

---

[1] The World Free Economic Zone Organization. – URL: https://www.worldfzo.org/#

[2] Федеральный закон от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (ред. от 18 июля 2017 г.). – URL: http://www.consultant.ru/ (дата обращения: 18.05.2020).

Каждая ОЭЗ является уникальной, нацеленной на решение задач развития определенной принимающей территории. Например, развитая страна, не имеющая выхода к морю, не будет искать тех же преимуществ при создании зон, как и развивающаяся прибрежная экономика. Географические и социально-экономические условия развития страны определяют тип создаваемых на ее территории зон, характер целевых клиентов-резидентов, ключевые показатели функционирования и стимулы для привлечения инвестиций в создаваемые зоны.

По данным ЮНКТАД, в мире зарегистрировано 5 383 ОЭЗ в 147 странах, находящихся на разных территориях. Более двух третей всех зон расположены в развивающихся экономиках[1]. Только в Китае находится около половины всех зон (2 543). Углубление региональной интеграции ускорило становление приграничных ОЭЗ в Латинской Америке, Азии и Африке. Инициативы регионального развития и программы сотрудничества способствовали созданию ОЭЗ вдоль региональных экономических коридоров, например, в рамках программ сотрудничества Китая, Камбоджи, Лаоса, Мьянмы, Таиланда и Вьетнама для увеличения многосторонних инвестиционных потоков. Создание ОЭЗ является важным инструментом диверсификации экспорта во многих развивающихся странах. Например, страны Центральной Америки и Карибского бассейна использовали ОЭЗ, чтобы уменьшить свою зависимость от экспорта фруктов и овощей. Африка является континентом с наибольшим количеством стран, в которых нет ОЭЗ. Тем не менее все африканские страны, чей экспорт растет быстрее остальных, имеют одну или несколько ОЭЗ. Политические усилия по стимулированию международной торговли и инвестиций наблюдаются в таких странах, как Гана и Эфиопия. Последние несколько лет они последовательно реализуют стратегии использования ОЭЗ для стимулирования экономики.

ОЭЗ являются важным инструментом привлечения ПИИ. К сожалению, влияние зон на ПИИ и особенно на дополнительные ПИИ, которые не были бы привлечены без ОЭЗ, трудно оценить из-за недостатка точных данных. Страновая и международная статистика, включая данные ЮНКТАД о ПИИ, не отслеживает инвестиции в зоны отдельно от инвестиций вне зон, а сами ОЭЗ в большинстве своем не регистрируют иностранные инвестиции отдельно от всех поступающих в зоны капиталовложений. Поэтому имеются только оценочные данные.

По результатам исследования UNCTAD World Investment Prospects Survey 2019, проведенного на основе опросов, было выявлено, что не все зоны в равной степени являются ускорителями инвестиционного роста. В ходе исследования были опрошены респонденты из 120 агентств по продвижению инвестиций из 110 стран мира.

[1] Точный подсчет затруднен из-за отсутствия единой международно признанной терминологии ОЭЗ.

По данным табл. 1, примерно 70% зон, участвующих в исследовании, удалось привлечь ПИИ, из них примерно половина (47% ответов респондентов) значительно увеличили приток ПИИ в принимающую экономику, что можно считать результатом, доказывающим эффективность ОЭЗ как инструмента привлечения ПИИ.

Таблица 1

Вклад ОЭЗ в привлечение прямых иностранных инвестиций* (в %)

№ вопроса	Вопросы анкеты	Процент ответов респондентов
1	ОЭЗ существенно увеличили ПИИ в моей стране	47
2	ОЭЗ привлекают ПИИ преимущество в промышленные/производственные отрасли в моей стране	25
3	ОЭЗ привлекают ПИИ, которые могли быть реализованы и за пределами ОЭЗ	15
4	ОЭЗ не удалось значительно увеличить приток ПИИ в мою страну	30

* *Источник:* [16. – С. 179].

Наибольшую эффективность с точки зрения привлечения ПИИ показали азиатские экономические зоны, расположенные в развивающихся странах. Так, в Китае и на Филиппинах более 80% совокупных ПИИ, направляемых в эти страны, привлекаются через ОЭЗ. При этом, как отмечается в исследованиях, инвестиции в зоны не вытесняют инвестиции в другие регионы этих стран. В свою очередь ПИИ занимают значительную долю среди совокупных инвестиций в зоны во многих азиатских развивающихся странах: в Малайзии – почти 90% всех инвестиций в ОЭЗ приходится на иностранных инвесторов; во Вьетнаме – около 70%; в Мьянме – около 80%, а 15% организованы в форме совместных предприятий. В беднейших странах Азии, таких как Лаос и Камбоджа, зоны привлекают исключительно инвестиции из-за рубежа и составляют львиную долю общих ПИИ в эти страны. Однако в ряде стран зоны либо не смогли привлечь значительные инвестиции, либо привлекли преимущественно внутренние инвестиции, а не иностранные [12. – С. 179–180]. Поэтому можно сделать вывод о том, что ОЭЗ являются важным направлением для иностранных инвесторов во многих развивающихся странах, хотя и не во всех.

Успешность ОЭЗ в развивающихся экономиках в значительной степени объясняется тем, что власти зачастую вынуждены использовать в особых экономических зонах налоговые льготы и стимулы для ПИИ в качестве компенсации неблагоприятного инвестиционного климата в самих принимающих странах. В ОЭЗ инвестиционные стимулы и услуги по содействию инвестициям обычно превышают по объему и качеству те, которые доступны в других частях страны. Но следует учитывать, что налоговые льготы привлекают прежде всего ПИИ, ориентированные на

повышение эффективности вложений через снижение издержек производства. Инвестиции, ориентированные на добычу природных ресурсов или завоевание рынков, часто нуждаются в защите от определенных политических рисков, которые также высоки в развивающихся экономиках. При этом инвесторы заинтересованы в предоставлении инвестиционных стимулов в виде разного рода разрешений на вход в целевые отрасли, а также услуг от государственных агентств по поощрению инвестиций.

В основном льготы и стимулы предоставляются при размещении новых предприятий в ОЭЗ. Для выявления структуры различных инструментов привлечения инвестиций следует проанализировать действующую нормативно-законодательную базу свободных зон. Почти 80% законов об ОЭЗ предусматривают налоговые льготы (рис. 1).

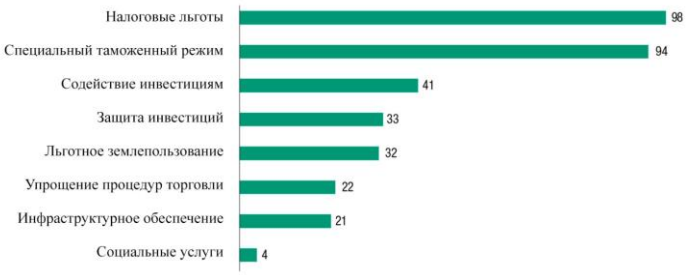

Рис. 1. Инструменты привлечения инвестиций в 127 действующих в 2019 г. законах об особых экономических зонах в 115 странах [13. – С. 166]

Режимы налогового стимулирования в развивающихся странах часто являются непроработанными, непрозрачными и забюрократизированными. Поэтому налоговые каникулы и льготные налоговые ставки остаются наиболее широко используемыми инструментами стимулирования в ОЭЗ в развивающемся мире. Помимо льгот на корпоративные налоги, в некоторых развивающихся странах разрешаются налоговые вычеты за обучение местного персонала, за использование местной продукции или за достижение целевых показателей экспорта, как например, в законе Мали «Code des Investissements» или в мексиканском законе «Ley Federal de Zonas Economicas Especiales».

На втором месте по частоте применения находится специальный таможенный режим, отменяющий или снижающий тарифы на импорт в зону. Как правило, в развивающихся странах уровень средневзвешенного импортного таможенного тарифа значительно выше, чем в развитых странах, поэтому его снижение для ОЭЗ является эффективным способом привлечения ПИИ. В большинстве ОЭЗ сотрудники таможни проводят проверки на месте.

Налоговые и таможенные стимулы не компенсируют институциональные и структурные недостатки, поэтому они могут оказать положительный экономический эффект только при реализации стратегии по улучшению инвестиционного климата в целом в принимающих экономиках. В этой связи около трети законов об ОЭЗ включают в себя положения об упрощении инвестиций, которые зачастую принимаются для упорядочения и облегчения процедур регистрации. Некоторые законы предусматривают создание бизнес-инкубаторов в зонах, а также отменяют ограничения на набор и использование иностранного персонала в зонах.

В ответ на предлагаемые стимулы большинство развивающихся стран через механизм зон предъявляют к инвесторам требования по месторасположению капиталовложений в определенных районах своих государств (77%). Треть развивающихся стран дополняют налоговые каникулы требованием экспортировать товары, а 40% развивающихся стран требуют определенного уровня расходов на НИОКР [10. – С. 75].

При этом успех функционирования зон определяется не только солидным пакетом льготных нормативно-правовых актов, но и возможностью создать привлекательные условия для инвесторов на практике, в том числе иностранных, которые в свою очередь будут работать на достижение целей создания ОЭЗ. По мнению Самира Хармони, исполнительного директора Международной организации свободных зон, есть несколько ключевых принципов успешного функционирования ОЭЗ. «Основной принцип состоит в соответствии дизайна свободной экономической зоны приоритетам развития страны и льготам, которые принимающее государство готово предоставить». Необходимо выбрать приоритетные отрасли и использовать разумный подход к инвестированию в партнерстве с частными инвесторами [11. – С. 16].

Инфраструктурное обеспечение зоны, соответствующее выбранной отрасли инвестирования, является еще одним важнейшим принципом процветания ОЭЗ. Например, объявленная зона высокотехнологичного развития в регионе с низкой квалификацией рабочей силы потерпит крах так же, как и объявленная зона промышленного развития без доступа к основным транспортным артериям. В качестве негативного примера непроработанности концепции территорий с особым статусом можно привести пример российских территорий опережающего развития (ТОР) на Дальнем Востоке России. Идея ТОР проигрывает существовавшим в СССР территориально-производственным комплексам (ТПК), когда речь шла о действительно комплексном освоении территорий с планом развития, привязанным и к сырьевой базе, и к трудовым ресурсам, и к транспортным путям [9]. Территории опережающего развития расположены в труднодоступных местах, у регионов не хватает средств на развитие их инфраструктуры и, как результат, инвесторы не спешат в них вкладываться.

Адекватное позиционирование и продвижение зоны на региональных рынках обеспечивает связи с местными поставщиками и подрядчиками, а на международном уровне – привлечение на ее территорию многонациональных предприятий (МНК) с их глобальными цепочками добавленной стоимости [6]. Развивающимся странам это выгодно, поскольку внешнеторговые издержки вне глобальной цепочки (таможенные пошлины, транспортные и страховые затраты, а также другие пограничные налоги и сборы) зачастую оказываются для них непосильными. Снижая транзакционные издержки внутри цепочки, ОЭЗ привлекают многонациональные предприятия, что способствует прибыльности их глобальных операций и эффективности функционирования самих зон.

Кроме того, правительства принимающих стран сталкиваются с новыми вызовами в обеспечении успешного функционирования ОЭЗ, связанными с необходимостью устойчивого развития, четвертой промышленной революцией и цифровизацией экономики. Следует отметить, что результаты функционирования зоны проявляются не сразу, а по прошествии нескольких лет.

Аналитическое агентство fDi Markets, являющееся дочерней компанией Financial Times и специализирующееся на исследованиях трансграничных инвестиций в новые проекты, проводит ежегодное рейтингование наиболее привлекательных зон в мире с точки зрения привлечения прямых иностранных инвестиций.

Пятый год подряд на первом месте оказывается зона Dubai Multi Commodities Centre, DMCC (Дубайский многопрофильный товарно-сырьевой центр ОАЭ). Совокупный вклад компаний в экономику Дубая, размещенных в DMCC, составляет более 10% ВВП города-порта[1]. На втором месте находится специальная экономическая зона в Польше – Katowice Special Economic Zone, на третьем – свободная портовая зона Subic Bay Freeport Zone в Филиппинах. Топ-10 участников рейтинга представлены в табл. 2.

Отметим, что все зоны-лидеры созданы в развивающихся экономиках за исключением Польши. Среди основных критериев отбора рейтинга – ежегодный прирост территории зоны, занятой компаниями-резидентами, прирост количества предприятий малого и среднего бизнеса, крупных компаний-резидентов зоны, прирост количества персонала зон, а также положительные отзывы экспертов и представителей правительственных инвестиционных агентств.

Резидентами DMCC – лидера рейтинга – являются более 16 тыс. компаний, каждая из которых дает рабочие места примерно 60 тыс. человек. Ежегодно в эту зону приходят новые многонациональные компании.

[1] URL: https://www.dmcc.ae/

Так, в 2019 г. резидентами зоны стали такие гиганты, как Edelman, AmCham, Kentech, Mahindra и Engie. Администрация зоны реализует стратегию цифровой трансформации с приоритетом на рост качества потребительских услуг и резкое уменьшение бюрократических процедур, связанных с приходом новых бизнесов.

Таблица 2

Топ-10 ОЭЗ мира с точки зрения привлечения ПИИ в 2019 г.*

Место в рейтинге	Название зоны	Страна
1	Dubai Multi Commodities Centre	ОАЭ
2	Katowice Special Economic Zone	Польша
3	Subic Bay Freeport Zone	Филиппины
4	Zona Franco de Bogota	Колумбия
5	Tanger Med Zone	Марокко
6	Jebel Ali Free Zone	ОАЭ
7	Panama Pacifico	Панама
8	Lodz Special Economic Zone	Польша
9	Mundra Special Economic Zone	Индия
10	Djibouti International Free Trade Zone	Джибути

* *Источник*: [9. – С. 5].

Польская особая экономическая зона Katowice в 2019 г. заняла второе место в мировом рейтинге и первое в Европе. За 2019 г. в зоне были запущены 66 гринфилд-проектов на общую сумму 1,14 млрд евро в автомобильной, металлургической, химической и пищевой промышленности. Сильной стороной зоны являются геолокация на пересечении торговых путей и наличие высокоразвитой инфраструктуры: три международных аэропорта, железная дорога, две автомагистрали, внутренний порт с терминалом по перевалке грузов.

Subic Bay Freeport Zone заняла третье место в мировом списке и стала победителем среди зон Азиатско-Тихоокеанского региона. Эта бывшая американская военно-морская база представляет собой хаб для развития туризма, промышленности, финансовых услуг и является местом притяжения для многих многонациональных корпораций, включая Hitachi, Citic Hotel, PTT Thailand и др.

Zona Franco de Bogota в Колумбии находится на четвертом месте мирового рейтинга и считается лучшей зоной в Латинской Америке. Более чем четвертая часть всех компаний в этой зоне являются многонациональными в таких отраслях как IT, аутсорсинг интеллектуальных услуг, обслуживание баз данных и в некоторых отраслях промышленности. В этой ОЭЗ была запущена масштабная программа по обучению и консультированию для персонала зон совместно с семью университетами страны по вопросам налогообложения, логистики и международной торговли. Также Zona Franco de Bogota является частью локальной сети проектов по устойчивому развитию Глобального договора ООН в Колумбии.

Tanger Med Zone в Марокко занимает пятое место в мировом рейтинге и является лидером среди зон, расположенных на Африканском континенте. Сильная сторона зоны – стратегическое расположение на пересечении главных морских путей в районе пролива Гибралтар с доступом к рынкам Европы и Африки. Резидентами зоны являются более 900 компаний в различных секторах экономики, таких как автомобилестроение, аэронавтика, логистика, легкая и текстильная промышленность. В 2019 г. эта зона пополнилась такими МНК, как Valeo, Magneti Marelli и Varroc.

Страны с переходной экономикой начали создавать на своих территориях ОЭЗ с начала 1990-х гг. для привлечения ПИИ. За прошедшие десятилетия практика создания ОЭЗ только расширялась: большинство ОЭЗ в странах с переходной экономикой было создано в 2015–2019 гг. (рис. 2).

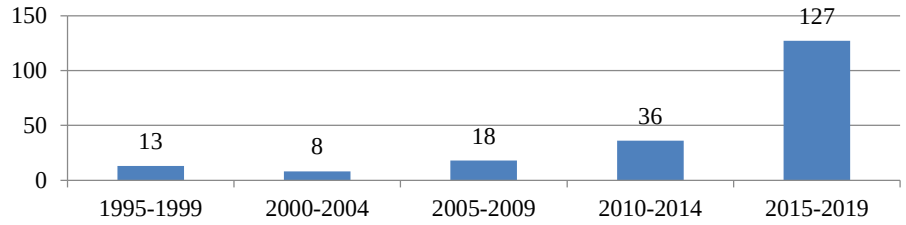

Рис. 2. Количество созданных ОЭЗ в странах с переходной экономикой в 1995–2019 гг. [2. – С. 302]

Наиболее существенную роль в увеличении количества ОЭЗ за последние пять лет в странах с переходной экономикой сыграла Россия, которая стала более активно использовать ОЭЗ как метод противодействия рецессии и оттоку инвестиций. Однако не все проекты были признаны успешными: в период с 2010 по 2017 г. в России были ликвидированы 11 ОЭЗ.

Вместе с тем в настоящее время во всех странах с переходной экономикой, за исключением Украины, существуют зоны с особым экономическим статусом в той или иной форме. Всего в странах с переходной экономикой насчитывается 237 зон, из них более половины – в России, 15 – в Северной Македонии, 14 – в Сербии, 10 – в Казахстане и т. д. [13. – С. 151]. ОЭЗ в странах с переходной экономикой, как правило, ориентированы на общее производство, хотя в России технико-внедренческие и туристические зоны также играют важную роль.

Дальнейшее углубление специализации производства в глобальном масштабе способствует вовлечению малых и средних предприятий из развивающихся стран в цепочки поставок через размещение производств в ОЭЗ, позволяя им специализироваться на определенной производственной операции или услуге. Однако иностранные инвесторы, принимая решение о включении предприятия в глобальную цепь требуют

гарантий беспрепятственного прохода узлов и деталей через границы ОЭЗ, что включает качественные портовые, погрузочные и складские операции, быстроту растаможивания, эффективность транспортных и портовых услуг. Индекс вовлеченности стран в международную торговлю Всемирного экономического форума позволяет измерить эффективность прохождения товаров через таможенные границы. Россия по этому индексу даже не входит в первую сотню стран, сохраняя барьеры для расширения участия в международной торговле [12]. Многие эксперты подчеркивают необходимость совершенствования таможенно-тарифного регулирования России для повышения эффективности обмена узлами и деталями в рамках торгово-инвестиционных потоков с КНР и другими странами АТР для привлечения капиталов в Россию, в частности через российские ОЭЗ и дальневосточные ТОРы [3].

Таким образом, более двум третьим ОЭЗ удалось привлечь привлечь ПИИ, а более половине зон – значительные. Наиболее успешными являются азиатские зоны в развивающихся и беднейших странах, где доля привлеченных ПИИ составляет от 60 до 90%. Привлечение на территорию зон прямых иностранных инвестиций в развивающихся странах способствует созданию новых рабочих мест, росту доходов, увеличению и диверсификации экспорта, а также поступлениям свободно конвертируемой валюты. Дополнительные экономические выгоды включают развитие связей с поставщиками в рамках международных сетей поставок и подключение к ним компаний малого и среднего бизнеса, а также развитие косвенной занятости за пределами ОЭЗ, но внутри экономик, принимающих ПИИ.

Примерно 70–80% всех льгот для развития инвестиционных проектов в ОЭЗ приходятся на налоговые льготы и специальные таможенные режимы, а также защиту инвестиций, льготное использование земли, упрощение процедур торговли и некоторые другие аспекты.

При этом для успешного привлечения ПИИ в ОЭЗ, помимо льготного пакета нормативно-правовых актов, правительства принимающих стран должны быть готовы эти льготы предоставить. В мировой практике немало примеров, когда декларативный характер зон препятствовал приходу в них зарубежных инвесторов, и после насильственного наполнения таких «горе-зон» парой-тройкой госкомпаний, проект приходилось закрывать. Кроме того, концепция, дизайн и инфраструктура особой экономической зоны должны соответствовать приоритетам развития страны и потребностям отраслей, которые принимающее государство планирует развивать с помощью ОЭЗ.

В целях снижения рисков для иностранных инвесторов и создания более благоприятных условий для ведения предпринимательской деятельности развивающимся странам рекомендуется сначала проводить

реформы по улучшению инвестиционного климата на уровне конкретных регионов, создавая в них ОЭЗ. После привлечения в ОЭЗ значительного числа новых инвестиционных проектов запускается процесс передачи знаний и опыта по местным производственно-сбытовым цепочкам, что помогает развивающимся странам решать инфраструктурные, нормативные и квалификационные проблемы за пределами зон. Это возможно только при наличии достаточных государственных возможностей для разработки и реализации последовательного, гибкого и обоснованного проекта формирования ОЭЗ.

Список литературы

1. Глава МВФ заявила, что мировая экономика вошла в рецессию. ТАСС, 2020. – 27 марта. – URL: https://tass.ru/ekonomika/80623

2. *Калотай К.* Особые экономические зоны и стимулирование инвестиций: международный опыт // Научные труды вольного экономического общества России. – 2019. – № 4 (218). – С. 297–307.

3. *Ковалева Э. В., Мамышева Д. К.* Таможенно-тарифное регулирование в странах ЕАЭС при торговле с КНР // Международная торговля и торговая политика. – 2019. – № 3 (19). – С. 137–150.

4. *Кравченко Ю. Б.* Особые экономические зоны в развитии мировой экономики // Российский внешнеэкономический вестник. – 2020. – № 1. – С. 93–103.

5. *Прогунова Л. В.* Соотношение трансграничных M & A и новых проектов в стратегиях прямого иностранного инвестирования в мире : электорон. журн. – 2017. – № 2–2 (17). – С. 164–167. – URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_28882724_27017495.pdf (дата обращения: 19.02.2020).

6. *Прогунова Л. В., Богатырева С. В.* Кумуляция как инструмент интеграции в экономике глобальных цепочек и растущего протекционизма // Международная торговля и торговая политика. – 2018. – № 3 (15). – С. 61–78.

7. *Ремизов Д.* В стране мертвых ТОРов. Росбалт, 2017. – 29 декабря. – URL: https://www.rosbalt.ru/russia/2017/12/29/1672283.html/ (дата обращения: 14.05.2020).

8. *Al Sakka F. A. M.* Human Capital Development in Special Economic Zones the Case of Dubai. Diss. University of Salford, 2014.

9. Global Free Zone of the Year 2019 – Winners. Awards Special // fDi Magazine. – 2020. – P. 4–14.

10. Global Investment Competitiveness Report 2017/2018: Foreign Investor Perspectives and Policy Implications. – Washington, DC : World Bank, 2018. – URL: https://elibrary.worldbank.org/doi/book/10.1596/978-1-4648-1175-3 (дата обращения: 24.02.2020).

11. *Hamrouni S.* What Makes a Successful Free Zone? // fDi Magazine. 2020. – P. 16–18.

12. The Global Enabling Trade Report 2016. – URL: https://reports.weforum.org/global-enabling-trade-report-2016

13. World Investment Report 2019: Special Economic Zones. – New York ; Geneva : UNCTAD, 2019. – URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_en.pdf (дата обращения: 04.03.2020).

References

1. Glava MVF zayavila, chto mirovaya ekonomika voshla v retsessiyu [The Head of the IMF Said that the Global Economy Has Entered a Recession]. TASS, 2020, 27 march. (In Russ.). Available at: https://tass.ru/ekonomika/80623

2. Kalotay K. Osobye ekonomicheskie zony i stimulirovanie investitsiy: mezhdunarodnyy opyt [Special Economic Zones and Investment Promotion: International Experience], *Nauchnye trudy volnogo ekonomicheskogo obshchestva Rossii*, 2019, No. 4 (218), pp. 297–307. (In Russ.).

3. Kovaleva E. V., Mamysheva D. K. Tamozhenno-tarifnoe regulirovanie v stranah EAES pri torgovle s KNR [Customs and Tariff Regulation in the EAEU Countries when Trading with China], *Mezhdunarodnaya torgovlya i torgovaya politika*, 2019, No. 3 (19), pp. 137–150. (In Russ.).

4. Kravchenko Yu. B. Osobye ekonomicheskie zony v razvitii mirovoy ekonomiki [Special Economic Zones in the Development of the Global Econom], *Rossiyskiy vneshneekonomicheskiy vestnik*, 2020, No. 1, pp. 93–103. (In Russ.).

5. Progunova L. V. Sootnoshenie transgranichnyh M & A i novyh proektov v strategiyah pryamogo inostrannogo investirovaniya v mire [Correlation of Cross-border M&A and New Projects in Foreign Direct Investment Strategies in the World], e-resorse, 2017, No. 2–2 (17), pp. 164–167. (In Russ.). Available at: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_28882724_27017495.pdf (accassed 19.02.2020).

6. Progunova L. V., Bogatyreva S. V. Kumulyatsiya kak instrument integratsii v ekonomike globalnyh tsepochek i rastushchego protektsionizma [Cumulation as an Instrument of Integration in the Economy of Global Chains and Growing Protectionism], *Mezhdunarodnaya torgovlya i torgovaya politika,* 2018, No. 3 (15), pp. 61–78. (In Russ.).

7. Remizov D. V strane mertvyh TORov. Rosbalt, 2017 [In the Land of the Dead TOPs]. December 29. (In Russ.). (In Russ.). Available at: https://www.rosbalt.ru/russia/2017/12/29/1672283.html (accassed 14.05.2020).

8. Al Sakka F. A. M. Human Capital Development in Special Economic Zones the Case of Dubai. Diss. University of Salford, 2014.

9. Global Free Zone of the Year 2019 – Winners. Awards Special, *fDi Magazine*, 2020, pp. 4–14.

10. Global Investment Competitiveness Report 2017/2018: Foreign Investor Perspectives and Policy Implications. Washington, DC : World Bank, 2018. Available at: https://elibrary.worldbank.org/doi/book/10.1596/978-1-4648-1175-3 (accassed 24.02.2020).

11. The Global Enabling Trade Report 2016. Available at: https:// reports. weforum.org/global-enabling-trade-report-2016

12. *Hamrouni S.* What Makes a Successful Free Zone? // fDi Magazine. 2020. – P. 16–18.

13. World Investment Report 2019: Special Economic Zones. New York; Geneva, UNCTAD, 2019. Available at: https://unctad.org/en/ PublicationsLibrary/wir2019_en.pdf (accassed 04.03.2020).

Сведения об авторах

Лада Викторовна Прогунова
кандидат экономических наук, доцент кафедры международного бизнеса и таможенного дела РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: lada_p@inbox.ru

Валерий Иванович Масалытин
магистрант факультета «Международная школа бизнеса и мировой экономики» РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: masalytin2@gmail.com

Information about the authors

Lada V. Progunova
PhD, Associate Professor of International and Customs Business Department, of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University of Economics,
36 Stremyanny Lane, Moscow,
117997, Russian Federation.
E-mail: lada_p@inbox.ru

Valeriy I. Masalytin
Master Student of International Business School and Global Economy Faculty of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University of Economics,
36 Stremyanny Lane, Moscow,
117997, Russian Federation.
E-mail: masalytin2@gmail.com