



ДОКЛАД О МИРОВЫХ ИНВЕСТИЦИЯХ 2019

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ

ОСНОВНЫЕ ТЕЗИСЫ И ОБЗОР



КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

ЮНКТАД



ДОКЛАД О МИРОВЫХ ИНВЕСТИЦИЯХ 2019

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ

**ОСНОВНЫЕ ТЕЗИСЫ
И ОБЗОР**



ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
Нью-Йорк и Женева, 2019 год

© 2019, Организация Объединенных Наций

Эта работа доступна для открытого доступа путем соблюдения лицензии Creative Commons, созданной для межправительственных организаций, URL: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo/>.

Употребляемые обозначения и изложение материала на любой карте в настоящей работе не означают выражения со стороны Организации Объединенных Наций какого бы то ни было мнения относительно правового статуса той или иной страны, территории, города или района или их властей или относительно делимитации их границ.

Фотокопирование и воспроизведение выдержек разрешены при надлежащем указании источника.

Настоящая публикация редактировалась вне организации.

Издание Организации Объединенных Наций, опубликованное Конференцией Организации Объединенных Наций по торговле и развитию.

UNCTAD/WIR/2019 (Overview)

ПРЕДИСЛОВИЕ

Доклад о мировых инвестициях призван помогать директивным органам отслеживать глобальные и региональные тенденции в области прямых иностранных инвестиций и получать информацию об изменениях национальной и международной инвестиционной политики. В посвященной вопросам политики главе Доклада за этот год дается оценка усилиям по реформе международных инвестиционных соглашений и содержится обзор новых мер.

Всеохватное устойчивое развитие зависит от наличия такой глобальной политической среды, которая благоприятствует международным инвестициям. В прошлом году глобальные потоки прямых иностранных инвестиций сократились на 13% до 1,3 трлн долларов. Со времени мирового финансового кризиса это самый низкий уровень, свидетельствующий об отсутствии роста международных инвестиций в этом десятилетии. Существенного ускорения, необходимого для удовлетворения инвестиционных потребностей, связанных с Целями устойчивого развития, пока не наблюдается. Чтобы создать благоприятные условия для увеличения долгосрочных и устойчивых инвестиций, нам необходимо активизировать борьбу с изменением климата, решать проблемы долговой уязвимости и снижать напряженность в торговле.

К наиболее важным инструментам привлечения инвестиций относятся особые экономические зоны. В этом десятилетии число зон по всему миру быстро возросло и превысило 5 000, причем в будущем их планируется создать еще больше. В настоящем *Докладе о мировых инвестициях* содержится обзор мировой ситуации в области ОЭЗ и рекомендации в отношении того, как отвечать на фундаментальные вызовы для таких зон, обусловленные императивом устойчивого развития, новой промышленной революцией и изменением моделей международного производства.

Я рекомендую *Доклад о мировых инвестициях* за этот год как директивным органам в области промышленности и инвестиций, так и в качестве важного инструмента для международного сообщества, занимающегося вопросами развития.



Антониу Гутерриш
Генеральный секретарь
Организации Объединенных Наций

ВВЕДЕНИЕ

Уже довольно давно глобальный политический климат торговли и инвестиций далеко не столь благоприятен, как в период бурного роста и развития на основе экспортной экспансии. Вместе с тем в развивающихся странах и особенно в наименее развитых странах как никогда остро ощущается необходимость привлечения инвестиций и поощрения экспорта для поддержки индустриализации, диверсификации экономики и структурной трансформации.

Почти все многочисленные новые промышленные стратегии, проводившиеся в последние годы как в развивающихся, так и в развитых странах, в значительной степени зависят от привлечения инвестиций. В то же время мы наблюдаем тенденцию сокращения международных производительных инвестиций.

Таким образом, рынок обладающих международной мобильностью инвестиций в промышленные мощности становится все более сложным и конкурентным. Спрос на инвестиции остается как никогда высоким, предложение сокращается, а обстановка на рынке – гораздо более напряженная, чем прежде.

Именно в этом контексте мы констатируем взрывной рост использования особых экономических зон (ОЭЗ) в качестве ключевых инструментов политики для привлечения инвестиций в промышленное развитие. За последние пять лет во всем мире было создано более 1 000 таких зон, и, по подсчетам ЮНКТАД, в ближайшие годы их число увеличится по меньшей мере на 500.

Существует много примеров ОЭЗ, сыгравших ключевую роль в структурных преобразованиях, стимулировании более широкого участия в глобальных цепочках создания стоимости и содействии промышленной модернизации. Но на каждую историю успеха приходится несколько примеров зон, которые не привлекли ожидаемого притока инвесторов, а некоторые из них стали просто дорогостоящими и провальными проектами.

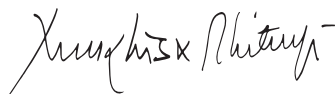
В странах, имеющих портфель ОЭЗ или масштабные программы развития ОЭЗ, директивные органы и специалисты-практики, в частности, в министерствах по вопросам промышленности, торговли и инвестиций, в структурах, отвечающих за ОЭЗ, а также в органах по поощрению экспорта и инвестиций, стремятся изменить ситуацию в зонах с низкими показателями и добиться того, чтобы новые зоны оправдали ожидания.

При этом им приходится не только решать проблемы, связанные с ухудшением торгового и инвестиционного климата. Они также сталкиваются и с другими проблемами. Одна из них связана с новой промышленной революцией, которая может свести на нет значимость низкой стоимости рабочей силы – традиционного конкурентного преимущества большинства ОЭЗ. ОЭЗ должны будут предвидеть тенденции в своих целевых отраслях и адаптироваться к изменениям.

Но еще важнее то, что стратегию и повседневную работу ОЭЗ сегодня должны определять задачи устойчивого развития, сформулированные в Целях Организации Объединенных Наций в области устойчивого развития. В наше время, как никогда раньше, соблюдение в зонах самых высоких социальных, экологических и управленческих стандартов становится конкурентным преимуществом.

В *Докладе о мировых инвестициях за 2019 год* рассматривается текущая ситуация в области ОЭЗ, дается обзор законодательства и нормативных актов, касающихся ОЭЗ, и оценивается воздействие ОЭЗ на устойчивое развитие. В докладе содержатся рекомендации трех типов: уроки, извлеченные из прошлого, взгляд в будущее и новаторская идея в форме «зон-моделей для достижения ЦУР».

Я надеюсь, что настоящий доклад поможет вдохновить и активизировать во всем мире усилия по обеспечению вклада инвестиций в развитие с помощью ОЭЗ. Для достижения этой цели ЮНКТАД готова оказывать заинтересованным сторонам всяческую поддержку.



Мухиса Китуйи
Генеральный секретарь ЮНКТАД

ВЫРАЖЕНИЕ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ

Доклад о мировых инвестициях за 2019 год подготовил коллектив сотрудников под руководством Джеймса С. Чжана. В состав коллектива авторов вошли Ричард Болвейн, Бруно Казелла, Арслан Чодэри, Хамед аль-Кади, Куми Эндо, Томас ван Гиффен, Калман Калотай, Йоахим Карл, Изя Креснади, Октавиан Куч, Цзин Ли, Энтони Миллер, Кёунхо Мун, Абрахам Негаш, Син Охината, Диана Розерт, Астрит Сулстарова, Клаудия Трентини, Элизабет Тюрк, Йорг Вебер и Ки Хви Ви.

Научную поддержку и материалы предоставили Йорун Баумгартнер, Фаисел Белаид, Магдалена Булит Гони, Хуан Карлос Кастильо, Тиффани Грабски, Юлия Левашова, Луиза Санде Лемош, Сергей Рипинский и Ю Линьли. Свой вклад также внесли стажеры Зара Эжехи, Роберт Кун, Алина Назарова и Мксолози Артвелл Нгулубе.

Замечания и материалы представили Стефания Бонилла, Джозеф Клементс, Шанталь Дюпаскье, Ариель Иванье, Матабо ле Ру, Массимо Мелони, Джейсон Муньян, Юнфцфу Оуян, Ян Ричардс, Христов Спеннеманн и Пауль Вессендорп.

Статистическое содействие оказали Брэдли Буакур, Мохамед Шираз Бали, Смиа Лакх и Лайзан Мартинес.

Рукопись была отредактирована при содействии Кэролайн Ламберт, техническую редакцию выполнила Лиз Линго. Пабло Кортисо подготовил диаграммы, карты и инфографику; он и Лоранс Дюшман выполнили компьютерный набор. Содействие в подготовке доклада оказали Элизабет Анодо-Маршалль, Натали Эулаэртс, Розалина Гоена, Сиванла Сикуннавонг и Катя Вье.

Большую консультативную помощь в подготовке главы IV доклада оказали Франсуа Бост и Раджниш Нарула. На различных этапах подготовки, в частности в ходе совещаний экспертов, проведенных для обсуждения проектов доклада, коллектив авторов получил полезные замечания и материалы, которые предоставили следующие эксперты: Арадхна Аггарвал, Сяньмин Чен, Тереза Чен, Тереза Чен, Маджяо Чи, Риккардо Крещенци, Стефан Чордас, Томас Фароле, Масатака Фуджита, Есеул Хюн, Н. Янсен Каламита, Маркус Краевски, Алексей Кузнецов, Ольга Кузнецова, Гуанвен Мен, Мария Камила Морено, Шри Рави, Илан Страусс, Хуан Торрентс и Джованни Валенсизи.

При подготовке разделов главы II, посвященных региональным тенденциям, помощь оказали коллеги из региональных комиссий Организации Объединенных Наций. Замечания и материалы предоставили Вафа Айди, Джозеф Барикако, Мохаммед Чемингуи, Мартин Кохут, Лаура Паес Эредиа, Хосе Паласин, Мария Сесилия Плотье, Марк Прокш, Джованни Стумпо и Хезер Тейлор.

Были также получены полезные комментарии от других отделов ЮНКТАД, высказанные по итогам процесса внутреннего коллегиального обзора, а также от канцелярии Генерального секретаря. Картографическая секция Организации Объединенных Наций предоставила консультации по региональным картам.

Участие в подготовке доклада также принимали многие должностные лица центральных банков, национальных государственных учреждений, международных организаций и неправительственных организаций.

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	iii
ВВЕДЕНИЕ	iv
ВЫРАЖЕНИЕ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ	vi
ОСНОВНЫЕ ТЕЗИСЫ	ix
ОБЗОР	1
ГЛОБАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ	1
РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ	9
ТЕНДЕНЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ	15
ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ	22

ОСНОВНЫЕ ТЕЗИСЫ

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ В ОБЛАСТИ ИНВЕСТИЦИЙ

В 2018 году мировой объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) продолжал сокращаться, упав на 13% до 1,3 трлн долларов. Это продолжающееся три года подряд сокращение потоков ПИИ объясняется главным образом крупномасштабной репатриацией многонациональными предприятиями (МНП) Соединенных Штатов накопленной за рубежом прибыли в течение первых двух кварталов 2018 года после налоговых реформ, проведенных в этой стране в конце 2017 года.

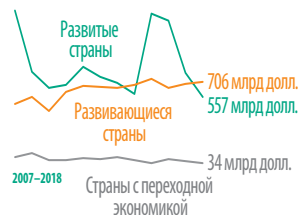
мировые ПИИ в
-13% 2018 году
1,3 трлн долл.

Приток ПИИ в развитые страны достиг самого низкого показателя с 2004 года, сократившись на 27%. Приток инвестиций в Европу уменьшился вдвое до менее 200 млрд долл. из-за оттока капитала из нескольких крупных принимающих стран в связи с репатриацией средств и значительного падения инвестиций в Соединенном Королевстве. Приток капитала в Соединенные Штаты также сократился: было отмечено снижение на 9% до 252 млрд долларов.

Приток инвестиций в развивающиеся страны оставался стабильным, увеличившись на 2%. В результате этого увеличения и аномального сокращения ПИИ в развитых странах доля развивающихся стран в глобальных ПИИ увеличилась до рекордных 54%.

- Приток ПИИ в Африку увеличился на 11% до 46 млрд долл., несмотря на снижение инвестиций во многие крупные страны-получатели. Этому увеличению способствовали продолжающиеся инвестиции в освоение природных ресурсов, небольшой объем диверсифицированных инвестиций и оживление в Южной Африке, наметившееся после нескольких лет слабого притока капитала.
- Приток инвестиций в развивающиеся страны Азии, крупнейший регион-получатель, увеличился на 4%. Признаком дальнейшей активизации роста является удвоение стоимости новых инвестиционных проектов, здесь наметился подъем после паузы 2017 года.
- ПИИ в странах Латинской Америки и Карибского бассейна снизились на 6%, и, таким образом, рост, наметившийся в 2017 году после длительного снижения, остановился. ПИИ в этом регионе по-прежнему на 27% ниже, чем на пике сырьевого бума.

Тенденция снижения ПИИ



- *Приток ПИИ в страны со слабой и уязвимой в структурном отношении экономикой по-прежнему составлял менее 3% от общемирового объема. Потоки инвестиций в наименее развитые страны вновь выросли после сокращения 2017 года и составили 24 млрд долл., что является среднегодовым показателем в текущем десятилетии.*

Приток ПИИ в страны с переходной экономикой в 2018 году продолжал снижаться, сократившись на 28% до 34 млрд долл. из-за уменьшения на 49% инвестиций в Российскую Федерацию.

Падение ПИИ, обусловленное налоговыми соображениями, было смягчено увеличением числа сделок во второй половине 2018 года. Стоимость международных слияний и поглощений (СиП) выросла на 18% благодаря использованию американскими МНП скопившихся у их зарубежных филиалов ликвидных средств, которые уже не были обременены налоговыми обязательствами.

Ожидается, что в 2019 году ПИИ в развитых странах начнут расти по мере того, как будут сходить на нет последствия налоговой реформы. О будущем росте свидетельствуют сообщения о новых проектах, указывающие на планы будущих расходов: в 2018 году они выросли на 41% по сравнению с низким уровнем 2017 года. Несмотря на это, *прогнозы динамики глобальных ПИИ показывают лишь скромный рост на 10% до 1,5 трлн долл.*, что ниже среднего показателя за последние 10 лет. Долгосрочная динамика ПИИ остается вялой. Фактором риска, способным привести к сокращению инвестиций в 2019 году и в последующий период, являются также торговые трения.

Долгосрочная динамика ПИИ начиная с 2008 года остается анемичной. Если исключить такие ситуативные факторы, как налоговые реформы, мегасделки и нестабильность финансовых потоков, то за последнее десятилетие среднегодовой рост ПИИ составлял лишь 1% по сравнению с 8% в период 2000–2007 годов и более 20% до 2000 года. Это объясняется целым рядом факторов, включая снижение доходности ПИИ, распространение таких форм инвестиций, которые не требуют вложений в дорогостоящие активы, и в целом менее благоприятный инвестиционный климат.

В 2018 году остановилось долгосрочное снижение инвестиций в новые производственные мощности в обрабатывающей промышленности, в результате чего стоимость объявленных проектов возросла на 35% по сравнению с низким показателем 2017 года. Среди развивающихся стран, где капиталовложения в обрабатывающую промышленность имеют ключевое значение для промышленного развития, рост был в основном сосредоточен в Азии и стимулировался капиталоемкими проектами в отраслях по переработке природного сырья.

Число государственных МНП стабилизировалось, и приобретение ими зарубежных активов замедлилось. Как и в 2017 году в настоящее время насчитывается около 1 500 государственных МНП.

Инвестиции в новые
производственные мощности в
обрабатывающей
промышленности


выросли на 35%

В списке 100 крупнейших мировых МНП их стало на одно больше – 16. Объем их сделок СиП в 2018 году снизился до 4% от общего объема СиП после постепенного снижения со среднего показателя более чем 10% в период 2008–2013 годов.

На 100 крупнейших МНП приходится более 1/3 финансируемых частным сектором НИОКР во всем мире

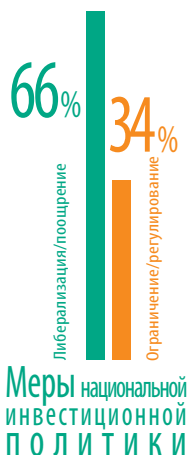
Продолжающийся рост международного производства в значительной степени связан с нематериальными активами. Рост не связанных с участием в капитале форм международного производства опережает рост ПИИ, о чем свидетельствуют опережающие темпы роста доходов от патентных и лицензионных платежей и торговли услугами. По списку 100 крупнейших МНП за 2018 год видно, что промышленные МНП теряют свои позиции, а некоторые даже выходят из этого списка.

Более трети финансируемых частным сектором НИОКР во всем мире приходится на МНП, входящие в список 100 крупнейших компаний. Больше всего на НИОКР тратят МНП в отраслях технологий, фармацевтики и автомобилестроения. Удельный вес НИОКР (по отношению к объему продаж) среди 100 крупнейших компаний развивающихся странах значительно ниже. Объем международных инвестиций в новые проекты в сфере НИОКР высок и постоянно растет.

Конечными собственниками значительной части ПИИ одних развивающихся стран в других развивающихся странах (ПИИ по линии Юг–Юг) являются МНП развитых стран. Новые данные о глобальной сети прямого и косвенного взаимодействия, связанного с ПИИ, свидетельствуют о важной роли региональных инвестиционных центров во внутрирегиональных потоках ПИИ и в ПИИ по линии Юг–Юг. Портфельные инвестиции также влияют на охват международных инвестиционных соглашений.

ПОСЛЕДНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Новые меры национальной инвестиционной политики говорят о более критическом отношении к иностранным инвестициям. В 2018 году около 55 стран приняли по меньшей мере 112 мер, затрагивающих иностранные инвестиции. Более трети из них были связаны с введением новых ограничений или правил, что является самым высоким показателем за последние два десятилетия. Они отражали главным образом обеспокоенность, связанную с соображениями национальной безопасности, продажей в иностранную собственность важнейших объектов инфраструктуры, ключевых технологий и других важных бизнес-активов. Кроме того, по регулятивным или политическим причинам было аннулировано или заблокировано не менее 22 крупных сделок СиП, что в два раза больше, чем в 2017 году.



Расширение использования механизмов отбора иностранных инвестиций. С 2011 года по меньшей мере 11 стран ввели в действие новые механизмы отбора и внесли по меньшей мере 41 изменение в существующие режимы. Изменения включали добавление секторов или видов деятельности, на которые распространяются правила отбора, снижение пороговых значений или расширение определения понятия «иностранная инвестиция». Другие новые правила расширили обязанности иностранных инвесторов по раскрытию информации, увеличили установленные законом сроки проверки или ввели новые гражданско-правовые, уголовные и административные санкции за несоблюдение обязательств по уведомлению.

Тем не менее привлечение инвестиций остается приоритетной задачей. Большинство новых мер инвестиционной политики все же были направлены на либерализацию, поощрение и упрощение процедур. Многие страны отменили или смягчили ограничения на ввоз иностранного капитала в различных отраслях. Сохранялась тенденция упрощения или рационализации административных процедур, касающихся иностранных инвестиций. Кроме того, несколько стран предоставили новые налоговые льготы для инвестиций в конкретные отрасли или регионах.

Международная инвестиционная политика динамично развивается, и это имеет далеко идущие последствия. В 2018 году страны подписали 40 международных инвестиционных соглашений (МИС). Истек срок действия по меньшей мере 24 существующих договоров. Влияние на глобальный режим МИС новаторских положений новых соглашений, включая некоторые мегарегиональные договоры с ключевыми странами-инвесторами, будет значительным. Многие страны также разрабатывают новые типовые договоры и руководящие принципы, которые определяют процесс подготовки будущих договоров.

Реформа МИС продолжается, но многое еще предстоит сделать. Почти все новые договоры содержат многочисленные элементы, согласующиеся с разработанным ЮНКТАД Пакетом мер по реформированию международного инвестиционного режима. Инструменты ЮНКТАД в области политики также способствовали принятию первоначальных мер по модернизации договоров старого поколения. Все чаще страны толкуют, изменяют и заменяют устаревшие договоры либо прекращают их действие. Однако число договоров старого поколения в 10 раз превышает число современных договоров, ориентированных на реформы. Инвесторы продолжают прибегать к договорам старого поколения; в 2018 году они подали в суд не менее 71 нового иска об урегулировании споров между инвесторами и государством (УСИГ).

Меры по реформированию МИС порождают также новые вызовы. Новые договоры направлены на повышение сбалансированности и гибкости, но при этом они уменьшают однородность режима МИС. Различные подходы к реформе УСИГ – от традиционных специальных судов до постоянных судов или упразднения УСИГ, усугубляют

+40
в 2018 году

Общее число
действующих МИС

2658

общую сложность системы. Кроме того, усилия по проведению реформ предпринимаются параллельно и зачастую изолированно. Эффективное использование международных инвестиционных отношений для достижения устойчивого развития требует проведения целостной и скоординированной реформы на основе всеохватного и прозрачного процесса. В этой связи важную вспомогательную роль может сыграть ЮНКТАД.

71 новое
дело по УСИГ

Тенденции на рынке устойчивого капитала

Меры политики и инструменты на рынке капитала, призванные содействовать внедрению принципов устойчивого развития в предпринимательскую и инвестиционную практику, переходят из категории нишевых в категорию массовых. В целях повышения эффективности и снижения рисков все большее число инвесторов интегрируют факторы ЭСУ в свой процесс принятия инвестиционных решений. Позитивные результаты продуктов, связанных с тематикой устойчивого развития, укрепляют мнение управляющих активами и органов, регулирующих рынок ценных бумаг, о том, что такие факторы являются существенными для долгосрочной эффективности инвестиций. По мере укоренения и расширения этих тенденций в области устойчивых инвестиций они могут оказать более существенное влияние на операционную политику и практику МНП.

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ

Особые экономические зоны (ОЭЗ) широко используются в большинстве развивающихся и во многих развитых странах. В этих географически ограниченных районах государство содействует развитию промышленности с помощью налоговых и регулятивных льгот и инфраструктурной поддержки. Сегодня в 147 странах насчитывается почти 5 400 зон, что больше, чем пять лет назад, когда их было около 4 000, причем планируется создать еще более 500 новых ОЭЗ. Стремительный рост числа ОЭЗ стал частью новой волны промышленной политики и ответом на растущую конкуренцию за доступные международные инвестиции.

ОЭЗ бывают разных типов. Обычные свободные экономические зоны, направленные на упрощение торговой логистики, наиболее распространены в развитых странах. В развивающихся странах, как правило, используются интегрированные зоны с ориентацией на промышленное развитие, которые могут быть многоотраслевыми, специализированными или нацеленными на развитие инновационного потенциала. Степень и характер специализации тесно связаны с уровнем индустриализации стран и следуют шкале типов ОЭЗ по уровню развития.



5 400
ЗОН В
147
странах
мира

Двусторонние партнерства по созданию ЗОН в развивающихся странах

Появляются многие новые типы ОЭЗ и инновационные программы развития зон. В некоторых из них основное внимание уделяется новым отраслям, таким как высокие технологии, финансовые услуги и туризм, выходящим за рамки производственной деятельности традиционных ОЭЗ, характеризующейся существовавшей торговой составляющей и высокой трудоемкостью. Другие зоны нацелены на улучшение экологических показателей, коммерциализацию науки, региональное развитие или возрождение городов.

Все более широкое распространение получает международное сотрудничество в развитии зон. Многие зоны в развивающихся странах создаются на основе двусторонних партнерств или в рамках программ сотрудничества в целях развития. Отличительной чертой регионального экономического сотрудничества становятся зоны регионального развития и международные зоны на территории двух–трех стран.

ОЭЗ способны внести важный вклад в рост и развитие. Они могут содействовать привлечению инвестиций, созданию рабочих мест и стимулированию экспорта – как прямо, так и косвенно – в тех случаях, когда удается наладить связи между зонами и остальной экономикой. Зоны могут также способствовать участию в глобальных цепочках создания стоимости (ГЦС), промышленной модернизации и диверсификации. Однако ни один из этих положительных результатов не достигается автоматически.

На самом деле *результаты работы многих зон не оправдывают ожиданий*. ОЭЗ не являются ни предварительным условием, ни гарантией увеличения притока ПИИ или участия в ГЦС. Там, где они способствуют экономическому росту, динамика, как правило, носит временный характер: после периода «разгона» большинство зон растут такими же темпами, как и национальная экономика. При этом слишком многие зоны действуют как анклав и оказывают ограниченное воздействие вне своих пределов.

Лишь немногие страны регулярно оценивают результаты и экономическое воздействие зон. Проведение такой оценки крайне важно, поскольку работа по исправлению ситуации в ОЭЗ, не достигших успеха, требует своевременного диагноза, особенно с учетом значительного объема государственных инвестиций в развитие зон. Ориентиром для директивных органов при разработке всеобъемлющей системы мониторинга и оценки может служить подготовленный ЮНКТАД *Отчет о прибылях и убытках ОЭЗ в контексте устойчивого развития*.

Многолетний опыт работы ОЭЗ позволяет извлечь важные уроки для развития современных зон:

- *Важнейшее значение имеет стратегический подход к разработке политики и программы развития ОЭЗ.* Меры политики по развитию зон не должны быть оторваны от более широкого политического контекста, включая инвестиционную, торговую и налоговую политику. При выборе

типов зон и их специализации следует учитывать существующие конкурентные преимущества и возможности. Долгосрочные планы развития ОЭЗ должны опираться на шкалу типов ОЭЗ по уровню развития.

- *Программы развития зон должны основываться на бережливом подходе.* Отчет о прибылях и убытках в контексте устойчивого развития подчеркивает необходимость обеспечения финансовой и налоговой устойчивости зон, поскольку не всегда имеется ясность относительно их более масштабного воздействия на экономический рост, которое к тому же может потребовать определенного времени. Наибольшие риски для финансовой жизнеспособности создают высокие первоначальные расходы, обусловленные чрезмерной детализацией требований, субсидирование резидентов зон и перевод в зоны уже действующих фирм.
- *Успех отдельных ОЭЗ зависит от правильного подхода к решению базовых задач.* Большинство неудач можно объяснить такими первопричинами, как неудачное расположение зоны, требующее больших капитальных затрат, или ее размещение далеко от инфраструктурных узлов и городов с достаточным количеством рабочей силы; ненадежное энергоснабжение; непроработанность в планах зоны адекватной инфраструктуры или технического обеспечения; или излишне сложные административные процедуры.
- *Ключевое значение для достижения максимальных результатов с точки зрения развития имеет активная поддержка усилий по содействию созданию кластеров и налаживанию связей.* Фирмы, работающие в ОЭЗ, имеют больше возможностей для сотрудничества, объединения ресурсов и совместного использования инфраструктуры – в большей степени это касается специализированных зон, но и многопрофильные зоны могут извлекать некоторые преимущества из совместного размещения. Заблаговременное выявление возможностей, согласование усилий и программ обучения с фирмами, работающими в зоне и за ее пределами, значительно повышают результативность.
- *Важнейшими факторами успеха являются прочная нормативно-правовая база, сильные институты и надлежащее управление.* Правовая инфраструктура ОЭЗ должна обеспечивать последовательное, прозрачное и предсказуемое осуществление мер политики в отношении ОЭЗ. Обязанности органов управления ОЭЗ должны быть четко определены. Целесообразно включать в состав руководящих органов ОЭЗ представителей государства и частного сектора.

В будущем ОЭЗ могут столкнуться с новыми вызовами:

- Повестка дня устойчивого развития во все большей степени определяет стратегические решения и деятельность МНП, что должно найти отражение в тех преимуществах, на которых ОЭЗ делают акцент, рекламируя себя инвесторам. *Современные ОЭЗ могут внести*

позитивный вклад в улучшение показателей ЭСУ промышленной базы страны. Контроль, правоприменение и услуги (например, привлечение инспекторов, создание медицинских служб, объектов по удалению отходов и использованию возобновляемых источников энергии) легче и дешевле обеспечить в компактных районах ОЭЗ.

В ОЭЗ традиционно работает значительное число женщин – в среднем около 60% общей численности их работников. В некоторых современных зонах действуют положения о гендерном равенстве, например антидискриминационные нормы, а также имеется вспомогательная инфраструктура, например дошкольные детские учреждения и школы, и тем самым устанавливаются новые стандарты достижения ЦУР.

- Новая промышленная революция и цифровая экономика меняют обрабатывающие отрасли – основных клиентов ОЭЗ. *ОЭЗ необходимо будет адаптировать свои рыночные преимущества путем обеспечения квалифицированными кадрами, создания широких возможностей подключения к сетям передачи данных и привлечения соответствующих поставщиков технологических услуг.* У ОЭЗ также могут появиться новые возможности целенаправленной работы с цифровыми компаниями.
- Сегодняшняя сложная глобальная политическая среда торговли и инвестиций, характеризующаяся усилением протекционизма, изменением торговых предпочтений и преобладанием регионального экономического сотрудничества, вызывает изменения в моделях международного производства и ГЦС. Эти изменения могут существенно повлиять на конкурентоспособность ОЭЗ, которые выступают для ГЦС в роли центральных узлов. Все большее значение, вероятно, будет приобретать международное сотрудничество в развитии таких зон.

Наконец, Повестка дня на период до 2030 года, направленная на достижение Целей устойчивого развития (ЦУР), открывает возможности для развития совершенно нового типа ОЭЗ – зон-моделей, ориентированных на достижение ЦУР. Такие зоны будут нацелены на привлечение инвестиций в деятельность, связанную с ЦУР, внедрение наиболее передовых стандартов и правил в области ЭСУ и содействие всеохватному росту на основе взаимосвязей и внешних эффектов.

Рекомендации, содержащиеся в настоящем докладе, призваны служить руководством для директивных органов в их усилиях по стимулированию и модернизации работы существующих зон и созданию новых зон, в которых не будут повторяться ошибки прошлого и которые будут готовы к новым вызовам. Главная цель должна заключаться в том, чтобы ОЭЗ работали на достижение ЦУР: *из привилегированных анклавов они должны превратиться в источник масштабного положительного воздействия.*



**Новый тип ОЭЗ:
зоны-модели,
ориентированные
на ЦУР**

Глобальные тенденции и перспективы

Мировой объем ПИИ снижается третий год подряд

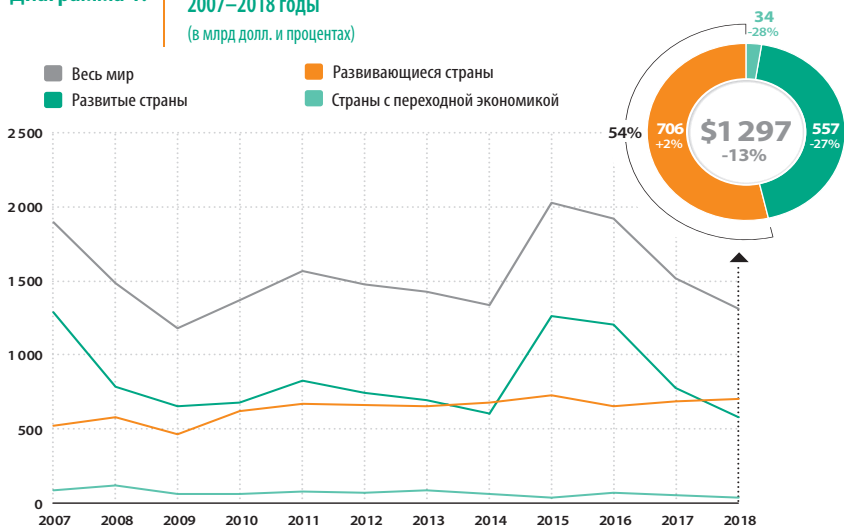
В 2018 году мировые потоки прямых иностранных инвестиций (ПИИ) продолжали сокращаться, упав на 13% до 1,3 трлн долл. (диаграмма 1). Это продолжающееся три года подряд сокращение ПИИ объясняется главным образом крупномасштабной репатриацией многонациональными предприятиями (МНП) Соединенных Штатов накопленной за рубежом прибыли в течение первых двух кварталов 2018 года после налоговых реформ, проведенных в этой стране в конце 2017 года.

Связанное с налогами падение в первой половине 2018 года (объем ПИИ за этот период был на 40% ниже, чем за аналогичный период 2017 года) во второй половине года было смягчено увеличением числа сделок. Объем трансграничных слияний и поглощений увеличился в стоимостном выражении на 18% благодаря использованию американскими МНП скопившихся у их зарубежных филиалов ликвидных средств, уже не обремененных налоговыми обязательствами.

Диаграмма 1.

Приток ПИИ, во всем мире и по экономическим группам, 2007–2018 годы

(в млрд долл. и процентах)



Источник: ЮНКТАД.

ПИИ в развитых странах упали до самого низкого уровня за последние 15 лет

Приток ПИИ в развитые страны достиг самого низкого показателя с 2004 года, сократившись на 27%. Приток инвестиций в Европу сократился вдвое и опустился ниже отметки в 200 млрд долл.; в нескольких странах со значительным присутствием американских МНП был отмечен отток капитала. (Репатриация денежных средств американскими МНП привела к тому, что в принимающих странах отмечался отрицательный приток ПИИ.) Приток ПИИ в Ирландию и Швейцарию сократился, соответственно, до –66 млрд долл. и –87 млрд долларов. Кроме того, из-за падения вдвое инвестиций в акционерный капитал на 36% до 64 млрд долл. снизились ПИИ в Соединенном Королевстве. ПИИ в Соединенных Штатах также сократились: на 9% до 252 млрд долл., среднего уровня за последние 10 лет. Это сокращение было в первую очередь связано со снижением на треть объема сделок по СиП в соседних странах. Приток ПИИ в Австралию достиг беспрецедентного уровня в 60 млрд долл. благодаря реинвестированию иностранными филиалами рекордной прибыли (25 млрд долл.) в эту страну.

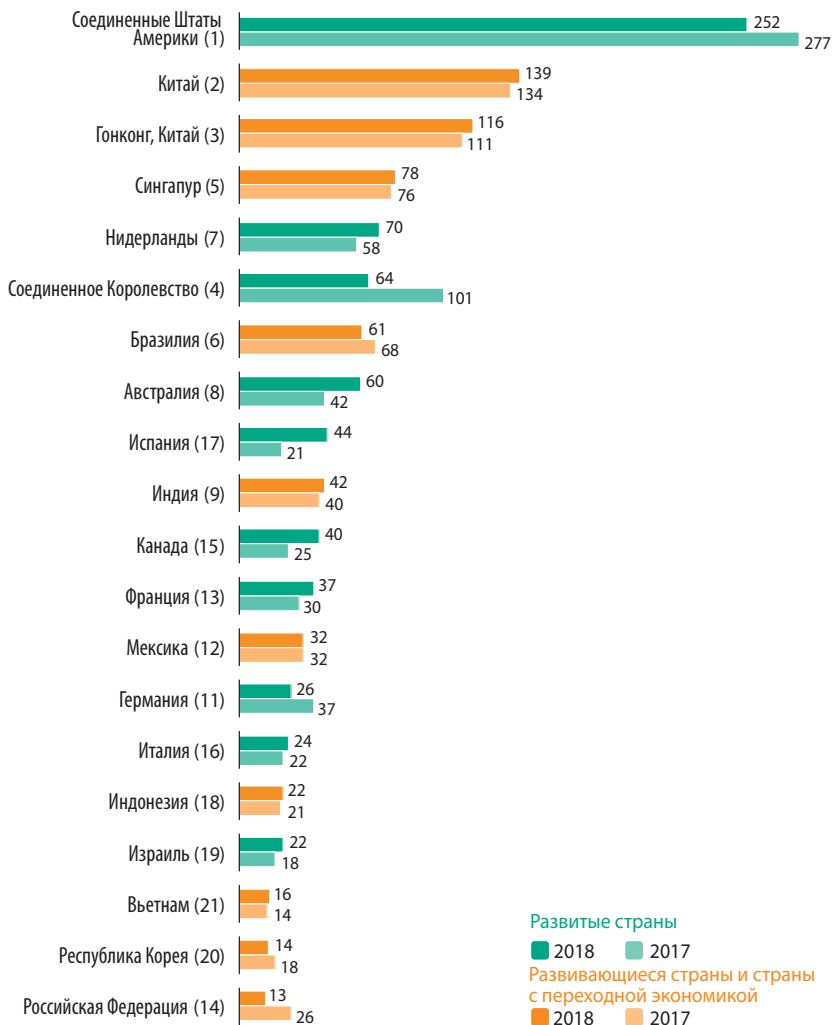
Приток ПИИ в развивающиеся страны оставался стабильным, увеличившись на 2% до 706 млрд долл. В результате этого увеличения и аномального сокращения ПИИ в развитых странах доля развивающихся стран в глобальных ПИИ увеличилась до рекордных 54%. Их представленность в перечне 20 крупнейших принимающих стран не претерпела изменений (диаграмма 2). Крупнейшим получателем ПИИ оставались Соединенные Штаты, за которыми следовали Китай, Гонконг (Китай) и Сингапур.

Крупномасштабная репатриация средств американскими МНП привела к отрицательному показателю вывоза ПИИ, в результате чего в 2018 году Соединенные Штаты выпали из списка 20 крупнейших стран-инвесторов (диаграмма 3). В целом вывоз ПИИ из развитых стран упал на 40% и составил 558 млрд. долларов. В результате их доля в общем объеме вывоза ПИИ сократилась до 55% – самый низкий показатель за всю историю наблюдений. Тем не менее объем внешних инвестиций европейских МНП вырос на 11% и составил 418 млрд долларов. Третье место по объему вывоза ПИИ заняла Франция: в 2018 году он составил более 100 млрд долларов.

Иностранные инвестиции МНП развивающихся стран сократились на 10% до 417 млрд долларов. Экспорт ПИИ из развивающихся стран Азии снизился на 3% до 401 млрд долл.; инвестиции китайских МНП снижались второй год подряд. Резко сократился вывоз капитала из Латинской Америки и Карибского бассейна.

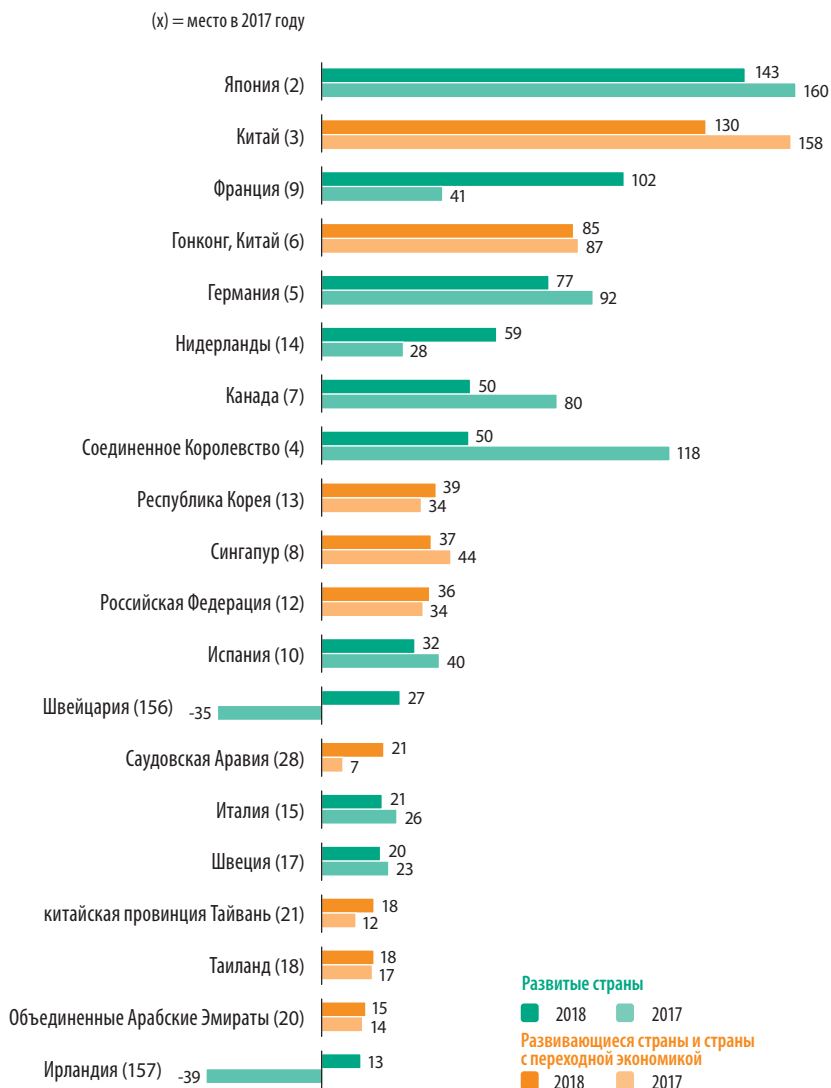
Диаграмма 2. | Приток ПИИ в 20 крупнейших получателей, 2017 и 2018 годы (млрд долл.)

(x) = место в 2017 году



Источник: ЮНКТАД.

Диаграмма 3. | Вывоз ПИИ из 20 крупнейших инвесторов, 2017 и 2018 годы
(млрд долл.)



Источник: ЮНКТАД.

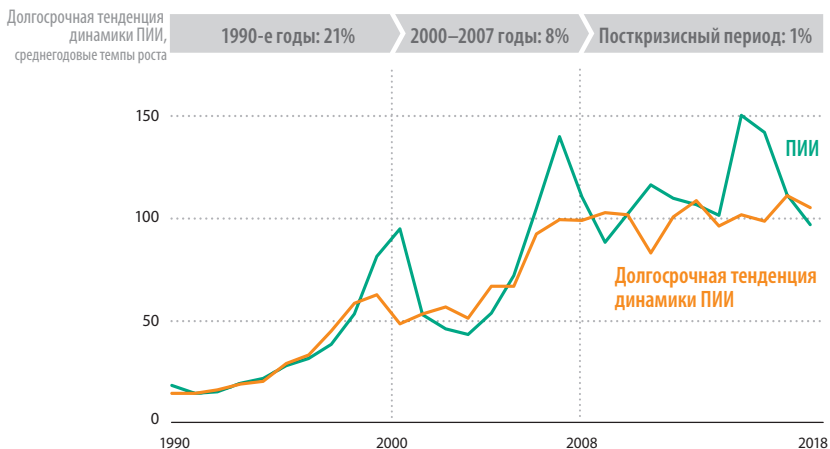
Перспективы: оживление вполне вероятно, но в долгосрочном плане динамика остается слабой

Ожидается, что в 2019 году ПИИ в развитых странах начнут расти по мере того, как воздействие налоговой реформы в США будет сходиться на нет. О будущем росте свидетельствуют также вновь объявленные проекты, указывающие на планы будущих расходов: в 2018 году они выросли на 41% по сравнению с низким уровнем 2017 года. Несмотря на эти позитивные сигналы, прогнозы динамики глобальных ПИИ показывают лишь скромный рост на 10% до 1,5 трлн долл., что ниже среднего показателя за последние 10 лет. Потенциал роста ограничен, поскольку в долгосрочном плане сохраняется вялая тенденция динамики ПИИ. Фактором риска, способным привести к сокращению инвестиций в 2019 году и в последующий период, являются также торговые трения.

Долгосрочная динамика ПИИ начиная с 2008 года анемична. Если исключить колебания, обусловленные такими ситуативными факторами, как налоговые реформы, мегасделки и нестабильность финансовых потоков, то за последнее десятилетие среднегодовой рост ПИИ составил лишь 1% по сравнению с 8% в период 2000–2007 годов и более 20% до 2000 года (диаграмма 4).

Среди основных факторов долгосрочного замедления ПИИ можно отметить снижение доходности ПИИ, распространение таких форм инвестиций, которые не требуют вложений в дорогостоящие активы, и менее благоприятный инвестиционный климат.

Диаграмма 4. Приток ПИИ и долгосрочная тенденция, 1990–2018 годы
(индекс, 2010 = 100)



Источник: ЮНКТАД.

Число новых инвестиционных проектов выросло, но неравномерно

Стоимость объявленных новых инвестиционных проектов после спада в 2017 году выросла на 41% до 961 млрд долларов. Этот прирост был в основном обусловлен удвоением числа объявленных проектов в Азии.

В 2018 году остановился долгосрочный спад инвестиций в новые производственные мощности в обрабатывающей промышленности, имеющих решающее значение для промышленного развития развивающихся стран. В развивающихся странах стоимость объявленных проектов в обрабатывающей промышленности увеличилась на 68% и составила 271 млрд долларов. Основная часть этого увеличения пришлось на Азию, однако стоимость объявленных проектов также заметно возросла в Африке (на 60%); в странах Латинской Америки и Карибского бассейна она резко сократилась.

Такой рост в обрабатывающей промышленности в значительной степени был связан с крупномасштабными проектами, главным образом в отраслях, связанных с переработкой природного сырья. Если говорить о числе проектов в развивающихся странах, то рост здесь был более умеренным – 12%. Рост числа проектов в тех отраслях, которые обычно связывают с ранним этапом индустриализации и часто привлекают ОЭЗ, оставался вялым.

Государственные МНП замедлили свою международную экспансию

Число государственных МНП стабилизировалось. Как и в 2017 году, в настоящее время насчитывается около 1500 государственных МНП. Немногим более трети всех государственных МНП составляют европейские государственные МНП и еще 45% приходится на развивающиеся страны Азии, в том числе 18% – на Китай. Число государственных МНП в списке 100 крупнейших мировых МНП увеличилось с 15 до 16. В этот список входят 5 государственных МНП Китая и 11 – развитых стран.

Активность государственных МНП в сфере СиП существенно замедлилась. В 2018 году на долю государственных МНП приходилось около 4% от стоимости глобальных сделок в сфере СиП после постепенного снижения со среднего показателя более 10% в 2008–2013 годах. Государственные МНП проявляли интерес в основном к таким отраслям, как коммунальные услуги, добывающая промышленность и финансовые услуги.

Международная экспансия не связана с вложениями в дорогостоящие активы

Продолжающееся расширение международного производства в значительной степени связано с нематериальными активами и зарубежными операциями, не предусматривающими участия в капитале, такими как лицензирование и контрактное производство. Эта тенденция проявляется в расхождении основных международных производственных показателей: если соотнести их с удельным весом используемых материальных до

нематериальных активов, то можно видеть в целом плоскую динамику ПИИ и торговли товарами и гораздо более быстрые темпы роста как торговли услугами, так и международных платежей за нематериальные активы (роялти и лицензионные платежи).

Ранжирование 100 крупнейших МНП 2018 года подтверждает эту картину. Рост зарубежной выручки 100 крупнейших МНП опережает рост их зарубежных активов и сотрудников за рубежом, что позволяет предположить, что МНП могут охватить зарубежные рынки с меньшим операционным присутствием. Кроме того, в списке 100 крупнейших компаний промышленные МНП, которые обычно характеризуются большей капиталоемкостью, переходят на более низкие позиции, а некоторые из них вышли из этого списка.

МНП вкладывают значительные средства в НИОКР

В 2018 году МНП, входящие в список 100 крупнейших МНП ЮНКТАД, вложили в НИОКР более 350 млрд долл., что составляет более трети от всех финансируемых бизнесом НИОКР. Больше всего на НИОКР тратят МНП в технологической, фармацевтической и автомобильной отраслях. Удельный вес НИОКР (по отношению к объему продаж) среди 100 крупнейших компаний развивающихся странах значительно ниже.

Объем международных инвестиций в новые проекты НИОКР значителен и постоянно растет. За последние пять лет МНП объявили о 5 300 научно-исследовательских проектах за пределами своих национальных рынков, что составляет более 6% от всех заявленных новых инвестиционных проектов, причем в предыдущие пять лет этот показатель был ниже и был равен 4 000. На развивающиеся страны и страны с переходной экономикой приходится 45% таких проектов. Большинство проектов ПИИ, связанных с НИОКР, осуществляются не в области фундаментальных исследований, а в таких сферах с относительно меньшей добавленной стоимостью, как проектирование, разработки и испытания.

Объем ПИИ по линии Юг–Юг меньше, чем кажется

В ДМИ19 представлены новые, инновационные данные о конечных собственниках ПИИ и о глобальной сети прямого и косвенного взаимодействия в области ПИИ. Новые данные показывают, что конечными собственниками значительной части ПИИ, вывозимых из одних развивающихся стран в другие (ПИИ по линии Юг–Юг) являются МНП развитых стран. Если проводить оценку с поправкой на конечного собственника, то доля инвестиций Юг–Юг в общем объеме инвестиций в развивающиеся страны снизится с 47% (оценка на основе стандартных данных о ПИИ) до 28%. Важную роль в качестве проводников для потоков портфельных инвестиций играют региональные инвестиционные центры, которые формируют значительную часть внутрирегиональных ПИИ и ПИИ Юг–Юг.

Новые данные также позволяют по-другому взглянуть на охват МИС. Данные, учитывающие конечного собственника, высвечивают то воздействие, которое имеют портфельные ПИИ на усиление многостороннего характера МИС. В рамках некоторых договоров и экономических групп, таких как Африканская континентальная зона свободной торговли (АКЗТ) и Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), где важную роль играют региональные центры, доля прямых инвестиций, охватываемых этими соглашениями, превышает долю инвестиций конечного собственника.

Региональные тенденции

Рост притока ПИИ в Африку

В 2018 году, вопреки глобальной тенденции снижения ПИИ, в Африке был зафиксирован рост инвестиций. Они выросли на 11% до 46 млрд долл. после периода снижения в 2016–2017 годах. Рост цен и спроса на некоторые сырьевые товары привел к устойчивому притоку капиталовложений в отрасли, связанные с эксплуатацией природных ресурсов. В некоторых странах, таких как Кения, Марокко и Тунис, наблюдался обнадеживающий рост инвестиций, нацеленных на диверсификацию. Вслед за продолжавшимся несколько лет периодом низкого притока инвестиций значительно возросли ПИИ в Южной Африке. Напротив, инвестиции в некоторых других крупных их получателях, включая Нигерию, Египет и Эфиопию, в 2018 году сократились.

Ввоз ПИИ в *Северную Африку* увеличился на 7% и составил 14 млрд долларов. Крупнейшим получателем ПИИ в Африке в 2018 году оставался Египет, хотя приток сократился на 8% до 6,8 млрд долларов. Стабильный экономический рост в Марокко способствовал привлечению инвестиций в несколько секторов, включая автомобилестроение и финансовую отрасль; приток ПИИ в эту страну увеличился до 3,6 млрд долларов. Из-за продолжающегося второй год подряд существенного падения инвестиций в Нигерию ПИИ в Западную Африку сократились на 15% до 9,6 млрд долл., что является самым низким уровнем с 2006 года. Объем ПИИ в Восточную Африку практически не изменился и составил 9 млрд долл., несмотря на то, что в Эфиопии их объем сократился на 18% до 3,3 млрд долларов. Приток капитала в Кению увеличился на 27% до 1,6 млрд долл., включая некоторые инвестиции в крупные инфраструктурные проекты. Эту тенденцию усилили меры по упрощению деловых операций и готовые к инвестициям ОЭЗ. Приток ПИИ в Центральную Африку не изменился и составил 8,8 млрд долларов. В Конго был зарегистрирован приток инвестиций в размере 4,3 млрд долл., которые вкладывались главным образом в разведку и добычу нефти. Продолжающиеся инвестиции в добычу минерального сырья, особенно кобальта, обеспечили рост притока в Демократическую Республику Конго на 11% до 1,5 млрд долларов. Инвестиции на *юге Африки* резко выросли (с –0,9 млрд долл. до 4,2 млрд долл.), главным образом благодаря оживлению в Южной Африке, где объем инвестиций увеличился с 2 млрд до 5,3 млрд долл., включая значительные инвестиции в автомобилестроение и возобновляемую энергетику. Ввоз капитала в Мозамбик также увеличился – на 18% до 2,7 млрд долларов. Однако это произошло в основном за счет внутрифирменных трансфертов компаний, уже имеющих филиалы в этой стране, в первую очередь в целях разведки нефти и газа.

Ожидаемое ускорение экономического роста в Африке, прогресс в создании АКЗСТ и возможность реализации некоторых крупных новых инвестиционных проектов, о которых было объявлено в 2018 году, могут способствовать увеличению притока ПИИ на континент в 2019 году.

Приток ПИИ в развивающиеся страны Азии незначительно увеличился

Приток ПИИ в развивающиеся страны Азии в 2018 году увеличился на 4% и составил 512 млрд долларов. Рост был отмечен главным образом в Китае, Гонконге (Китай), Сингапуре, Индонезии и других странах АСЕАН, а также в Индии и Турции. Азия оставалась крупнейшим регионом – получателем ПИИ в мире: в 2018 году ее доля в общемировом объеме ввоза ПИИ увеличилась до 39% с 33% в 2017 году.

Потоки в Восточную Азию в 2018 году увеличились на 4% до 280 млрд долл., но оставались значительно ниже пикового показателя 2015 года, составлявшего 318 млрд долларов. Приток капитала в Китай увеличился на 4% и достиг беспрецедентного уровня в 139 млрд долларов. Приток в *Юго-Восточную Азию* вырос на 3% до рекордного уровня 149 млрд долларов. Росту ПИИ в регионе способствовали активные инвестиции из других азиатских стран, включая перенаправление инвестиций и перебазирование производств из Китая. Эту тенденцию укрепляли также значительные инвестиции в рамках стран АСЕАН, хотя существенную роль в качестве регионального инвестиционного узла сыграл в этом Сингапур.

Приток ПИИ в *Южную Азию* увеличился на 4% до 54 млрд долл., причем в Индию – на 6% до 42 млрд долл., что было обусловлено увеличением объема сделок СиП в сфере услуг, включая розничную торговлю, электронную торговлю и телекоммуникации. В Западной Азии инвестиции увеличились на 3% и достигли 29 млрд долл., что позволило остановить почти непрерывную тенденцию снижения, продолжавшуюся 10 лет. Наибольший рост был отмечен в Турции и Саудовской Аравии.

Вывоз капитала из Азии сократился на 3% до 401 млрд долл., что составляет 40% общемирового вывоза ПИИ. Это было обусловлено главным образом сокращением второй год подряд инвестиций из Китая, вызванным политикой, препятствующей оттоку капитала, а также усилением контроля за ввозимыми инвестициями в Европе и Соединенных Штатах. Объем экспорта инвестиций из Республики Корея, Объединенных Арабских Эмиратов, Саудовской Аравии и Таиланда, напротив, увеличился.

Перспективы притока ПИИ в регион являются осторожно оптимистичными в силу благоприятного экономического прогноза и продолжающихся усилий по улучшению инвестиционного климата в ряде ключевых стран. В 2018 году объявленные новые инвестиционные проекты удвоились в стоимостном выражении по всей Азии, что свидетельствует о сохраняющемся потенциале роста ПИИ. Глобальные торговые трения могут негативно повлиять на настроения инвесторов, но могут также привести к дальнейшему перенаправлению инвестиций.

ПИИ в странах Латинской Америки и Карибского бассейна сократились

Приток ПИИ в страны Латинской Америки и Карибского бассейна в 2018 году сократился на 6% до 147 млрд долл. на фоне замедления наметившегося в 2017 году оживления и негативного влияния внешних факторов на перспективы роста. В 2018 году вывоз инвестиций латиноамериканскими МНП упал до рекордно низкого уровня в 6,5 млрд долл. в результате отрицательного оттока инвестиций из Бразилии и снижения объема инвестиций из Чили.

В *Южной Америке* объем ПИИ сократился, по оценкам, на 6% из-за снижения притока капитала в Бразилию и Колумбию. В Бразилии приток сократился на 9% до 61 млрд долл. в результате сложной экономической ситуации и резкого сокращения числа сделок СиП после рекордного уровня 2017 года. В Колумбии приток ПИИ сократился на 20% и составил 11 млрд долларов. Приток капитала в Аргентину был устойчивым и составил 12 млрд долл. – он подкреплялся инвестициями в добычу сланцевого газа. Приток инвестиций в Чили незначительно увеличился – на 4% до 7,2 млрд долл. – благодаря повышению цен на медь и рекордному объему сделок СиП в горнодобывающей промышленности, здравоохранении и электроэнергетике. В Перу, несмотря на устойчивый экономический рост и крупные инвестиции в горнодобывающую промышленность, приток капитала сократился на 9% и составил 6,2 млрд долларов. В *Центральной Америке* приток ПИИ остался практически неизменным и составил 43 млрд. долларов. В Мексике рост реинвестирования выручки зарубежных филиалов привел к тому, что приток ПИИ остался без изменений на уровне 32 млрд долларов. Приток ПИИ в Панаму вырос на 21% до 5,5 млрд долл. благодаря рекордному объему сделок СиП и горнодобывающим проектам. В Коста-Рике внезапная приостановка инвестиций в туризм стала одной из основных причин сокращения притока ПИИ до 2,1 млрд долларов. В странах *Карибского бассейна*, за исключением офшорных финансовых центров, приток сократился на 32%. Это сокращение было обусловлено снижением притока ПИИ (2,5 млрд долл.) в Доминиканскую Республику, которая является крупнейшим их получателем в данном субрегионе, несмотря на высокий экономический рост этой страны в 2018 году. Сократился также приток в Гаити и на Ямайку – до 105 млн долл. и 775 млн долл. соответственно.

По мере стабилизации цен на сырьевые товары и экономических условий в крупнейших странах региона возможна стабилизация динамики притока и вывоза инвестиций. Иностраных инвесторов будут, скорее всего, по-прежнему привлекать отрасли, связанные с освоением природных ресурсов, развитием инфраструктуры и потребительскими товарами (особенно товарами и услугами в сфере информационно-коммуникационных технологий). Вместе с тем риск снижения потенциального притока ПИИ обуславливают более низкие по сравнению с прошлогодними прогнозы

темпов роста в регионе и его уязвимость для внешних факторов, таких как денежно-кредитная политика Соединенных Штатов и торговые трения между ключевыми торговыми партнерами.

Приток ПИИ в страны с переходной экономикой продолжает сокращаться

Приток ПИИ в страны с переходной экономикой Юго-Восточной Европы и Содружества Независимых Государств (СНГ) в 2018 году второй год подряд сократился. Инвестиции в регион упали на 28% и составили 34 млрд долларов. Падение было вызвано сокращением вдвое притока в Российскую Федерацию, с большим отрывом крупнейшей страны региона, получающей наибольший объем инвестиций, – с 26 млрд до 13 млрд долл., отчасти в силу международных политических факторов и мер внутренней политики, направленной на сокращение вывоза и обратного ввоза капитала. В некоторых других крупных получателях инвестиций в регионе – в Азербайджане, Казахстане и на Украине – также наблюдалось сокращение притока капитала. Напротив, в *Юго-Восточной Европе*, особенно в Сербии и Северной Македонии, был отмечен активный приток капитала. Сербия стала вторым по величине получателем ПИИ среди стран с переходной экономикой: из-за резкого роста новых вложений в акционерный капитал приток ПИИ увеличился на 44% и составил 4,1 млрд. долларов.

Вывоз капитала из стран с переходной экономикой не изменился и составил 38 млрд. долл., в результате чего в 2018 году регион стал чистым экспортером ПИИ. На Российскую Федерацию приходилось 95% этого объема – 36 млрд долл., что почти в три раза превышает приток капитала. Этот рост был связан главным образом с реинвестированием прибыли в уже действующих филиалах и с предоставлением им займов. Инвестиции в акционерный капитал новых компаний и иностранные приобретения сократились почти наполовину, что отражает осторожность в отношении зарубежной экспансии.

Ожидается, что в 2019 году приток ПИИ в страны с переходной экономикой стабилизируется. Перспективы роста притока инвестиций в Юго-Восточную Европу, где в 2018 году число объявлений о новых проектах удвоилось, более оптимистичны.

ПИИ в развитых странах резко снижаются

Приток ПИИ в развитые страны упал на 27% и составил 557 млрд долл., причем снижение продолжается уже третий год подряд. Если в 2017 году снижение было вызвано главным образом вялой активностью в области слияний и поглощений, то спад 2018 года был в первую очередь обусловлен репатриацией американскими МНП своей накопленной прибыли после налоговых реформ. Вывоз ПИИ из развитых стран сократился на 40% до 558 млрд долларов. Вывоз капитала из европейских стран увеличился, однако вывоз капитала из Соединенных Штатов сократился до отрицательного значения –64 млрд долл. (снижение на 364 млрд долл. по сравнению с 2017 годом).

Приток инвестиций в Европу сократился вдвое до 172 млрд долл., что является самым низким уровнем с 1997 года. ПИИ в важных для американских МНП принимающих странах, таких как Ирландия и Швейцария, были отрицательными (репатриация средств в Соединенные Штаты регистрируется как отрицательный приток капитала в принимающих странах). В Соединенном Королевстве, где также расположено большое число американских МНП, приток сократился более чем на треть. Тем не менее продолжало расти число вновь объявленных инвестиционных проектов. Крупнейшим получателем ПИИ в Европе стали Нидерланды, за которыми следуют Соединенное Королевство и Испания.

В Соединенных Штатах приток капитала сократился на 9% до 252 млрд долл. в результате отрицательного сальдо внутрифирменного кредитования. Однако на фоне устойчивого экономического роста доходность ввозимых инвестиций увеличилась до 200 млрд долл., из которых 119 млрд долл. (рост на 28% с 2017 года) были сохранены в качестве реинвестированной прибыли.

Вывоз капитала из европейских стран увеличился на 11% и составил 418 млрд долларов. Зарубежные инвестиции французских МНП выросли более чем в два раза до 102 млрд долл., став крупнейшим источником вывоза ПИИ из Европы.

В 2018 году объем объявленных новых инвестиционных проектов в развитых странах увеличился на 17%, что указывает на возможный рост ПИИ в будущем. Вероятно, что после аномально низкого уровня 2018 года инвестиции в развитых странах, особенно в Европе, восстановятся.

Приток ПИИ в страны со структурно слабой экономикой остается неустойчивым

Приток ПИИ в группу 47 *наименее развитых стран (НРС)* увеличился на 15% и составил 24 млрд долл., или 1,8% глобальных ПИИ. Хотя в 2018 году ПИИ в африканских НРС выросли с рекордно низкого уровня 2017 года до 12 млрд долл. (на 27%), они оставались более чем на 40% ниже среднегодового показателя 2012–2016 годов. Напротив, НРС Азии и Океании, возглавляемые Бангладеш (рост на 68% до 3,6 млрд долл.), зафиксировали новый пик притока ПИИ (рост на 8% до 12 млрд долл.).

Тенденции вновь объявленных проектов ПИИ свидетельствуют о том, что наиболее значительные капиталовложения будут по-прежнему направляться на освоение природных ресурсов в Африке и проекты по производству электроэнергии в Азии. Многие из крупных получателей инвестиций как в Африке, так и в Азии ожидают в ближайшие годы увеличения ПИИ за счет инвестиций в добывающей промышленности и ОЭЗ. По всей вероятности, в НРС останется высокой доля инвестиций из развивающихся стран по сравнению с инвестициями МНП развитых стран.

После временного оживления в 2017 году приток ПИИ в 32 *не имеющие выхода к морю развивающиеся страны (НВМРС)* в 2018 году вновь сократился: на 2% до 23 млрд долл., что составляет 1,7% от общемирового притока

ПИИ. В странах с переходной экономикой и в большинстве азиатских НВМРС снижение ПИИ было небольшим, тогда как в НВМРС Латинской Америки наблюдался более выраженный спад. Приток инвестиций в НВМРС по-прежнему был сосредоточен в нескольких странах, причем на долю пяти крупнейших получателей (Казахстана, Эфиопии, Монголии, Туркменистана и Азербайджана) приходилось 56% от общего объема ПИИ в этой группе. Все более активными инвесторами становятся китайские МНП, которые присутствуют практически во всех НВМРС. Прогнозы динамики ПИИ варьируются в зависимости от уровня развития и индустриализации НВМРС, и самые высокие темпы роста ожидаются в странах, обладающих более высоким потенциалом диверсификации экономики.

Приток ПИИ в 28 *малых островных развивающихся государств (МОРАГ)* снижался второй год подряд и составил 3,7 млрд долл., причем в карибских МОРАГ он сократился на 11%. ПИИ в МОРАГ Азии и Океании оставались неизменными на уровне 1 млрд долларов. Приток ПИИ в африканские МОРАГ сократился на 22% и составил 0,6 млрд долларов.

Приток ПИИ в МОРАГ останется неустойчивым и будет зависеть от небольшого числа крупных проектов. Динамика вновь объявленных проектов указывает на дальнейшую концентрацию ПИИ в узком кругу отраслей в секторе услуг (например, в области предпринимательской деятельности, гостиничного и ресторанного бизнеса). Некоторые МОРАГ в Африке и Карибском бассейне могут рассчитывать на значительные инвестиции в новые проекты в сфере туризма. В ряде МОРАГ новые инвестиционные возможности может создать продолжающееся строительство ОЭЗ.

Тенденции инвестиционной политики

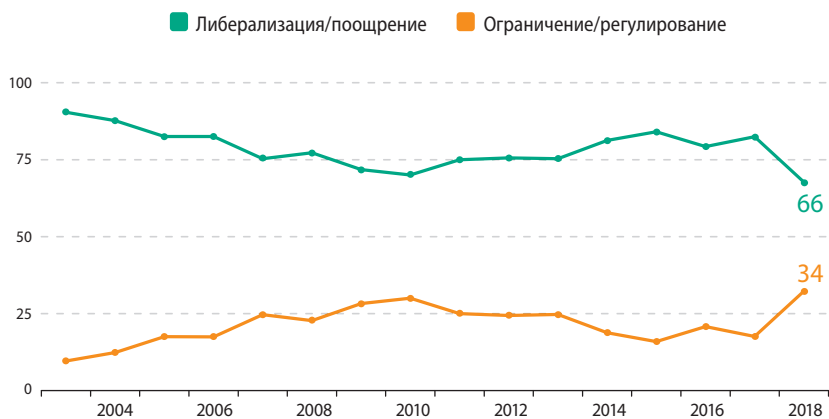
Усиление ограничений и регулирования иностранных инвестиций

В 2018 году около 55 стран и территорий приняли по меньшей мере 112 мер политики, затрагивающих иностранные инвестиции. Две трети этих мер были направлены на либерализацию, поощрение и облегчение новых инвестиций. 34% этих мер связаны с введением новых ограничений или правил в отношении ПИИ – самая высокая доля с 2003 года (диаграмма 5).

Меры по либерализации затронули несколько отраслей, включая сельское хозяйство, средства массовой информации, горнодобывающую промышленность, энергетику, розничную торговлю, финансы, логистику, транспорт, телекоммуникации и интернет-бизнес. На развивающиеся страны Азии пришлось около 60% таких мер. Некоторые страны приняли меры, направленные на приватизацию государственных компаний. Кроме того, продолжалась тенденция к упрощению или упорядочению административных процедур для иностранных инвесторов, например путем отмены требований о получении разрешений или создания онлайн-порталов для подачи заявок. Кроме того, многие страны предоставили новые налоговые стимулы для инвестиций в конкретные отрасли или регионы.

В числе новых ограничений и правил развитыми странами был принят ряд мер, направленных на устранение проблем в области национальной безопасности. В развивающихся странах принятые меры включали установление новых предельных уровней иностранной собственности в некоторых отраслях промышленности и введение ограничений на

Диаграмма 5. | Изменения в национальной инвестиционной политике, 2003–2018 годы (проценты)



Источник: ЮНКТАД, Портал инвестиционной политики.

приобретение жилой недвижимости. Были также введены новые требования в отношении использования местных подрядчиков и найма местных работников, в том числе в рамках правил государственных закупок.

В 2018 году из-за вмешательства государства не были завершены многие международные сделки СИП (на сумму свыше 50 млн долл.). По регулятивным или политическим причинам было заблокировано или аннулировано не менее 22 сделок, что в два раза больше, чем в 2017 году. Девять из них были приостановлены по соображениям национальной безопасности, три были отозваны по соображениям, вызывающим озабоченность органов по вопросам конкуренции, и еще три были отменены по другим причинам, связанным с регулированием. Еще семь сделок были отменены в связи с задержками с получением разрешения от властей принимающей страны.

Страны укрепляют нормативно-правовую базу для проверки иностранных инвестиций

В последние годы все более широкое распространение получает проверка ПИИ. По меньшей мере 24 страны, на долю которых в совокупности приходится 56% общемирового объема накопленных ПИИ, имеют специальный механизм проверки иностранных инвестиций. Более жесткий контроль над иностранными приобретениями, обусловленный соображениями безопасности и общественных интересов, также вводится на региональном уровне.

Использование аргументов национальной безопасности в инвестиционной политике возникло как инструмент контроля за иностранным участием в оборонной промышленности. С тех пор оно постепенно расширялось для защиты других стратегических отраслей и важнейших объектов инфраструктуры и в настоящее время также используется для защиты ключевых национальных технологий и ноу-хау, которые в эпоху новой промышленной революции считаются необходимыми для обеспечения конкурентоспособности страны.

В период с 2011 года по март 2019 года в механизмы проверки ПИИ было внесено по меньшей мере 41 существенное изменение и не менее 11 стран ввели новые механизмы. Большинство этих изменений расширили сферу применения правил проверки, включения в нее новых секторов или видов деятельности, снижения суммы инвестиций, влекущих за собой проверку, и расширения определения понятия «иностранная инвестиция». Другие новые правила расширили обязанности по раскрытию информации, увеличили установленные законом сроки проверки или ввели новые санкции за несоблюдение обязательств по уведомлению (диаграмма б).

Диаграмма 6.

Новые ограничительные меры политики по проверке ПИИ, по категориям, 2011 год – март 2019 года (проценты)



Источник: ЮНКТАД.

Международная инвестиционная политика остается крайне динамичной

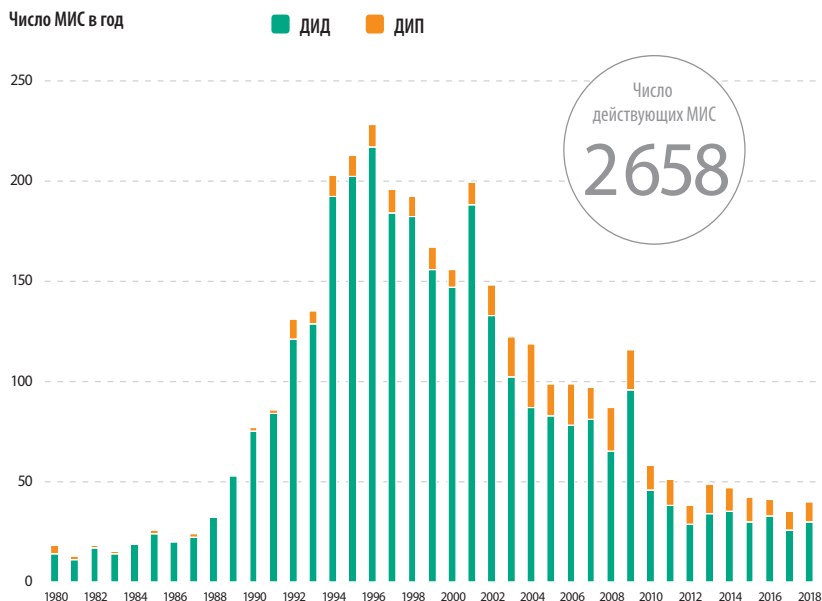
В 2018 году было подписано 40 новых МИС. Новые договоры включали 30 двусторонних инвестиционных договоров (ДИД) и 10 договоров с инвестиционными положениями (ДИП). Наиболее активной в заключении МИС была подписавшая восемь ДИД Турция, за которой следовали Объединенные Арабские Эмираты с шестью ДИД и Сингапур с пятью договорами (два ДИД и три ДИП).

Некоторые из новых договоров являются мегарегиональными, имеют новаторские особенности и охватывают ключевые страны-инвесторы. В результате заключения новых договоров общее число МИС составило 3 317 (2 932 ДИД и 385 ДИП). К концу года вступили в силу по меньшей мере 2 658 МИС (диаграмма 7).

В то же время продолжало расти число случаев расторжения МИС. В 2018 году вступило в силу расторжение по меньшей мере 24 соглашений («завершенные расторжения»), 20 из которых были прекращены в одностороннем порядке и 4 – в связи с заменой (вступлением в силу нового договора). В их число входили 12 ДИД, расторгнутых Эквадором, и 5 ДИД, расторгнутых Индией. К концу года общее число завершенных расторжений достигло 309 (61% из них был произведен начиная с 2010 года).

Многие страны разрабатывают новые типовые договоры и руководящие принципы, которые определяют процесс подготовки будущих договоров. Это окажет значительное влияние на глобальный режим МИС. Многие из этих изменений стали возможными благодаря работе ЮНКТАД по оказанию технической помощи и укреплению потенциала в области МИС.

Диаграмма 7. | Число подписанных МИС, 1980–2018 годы



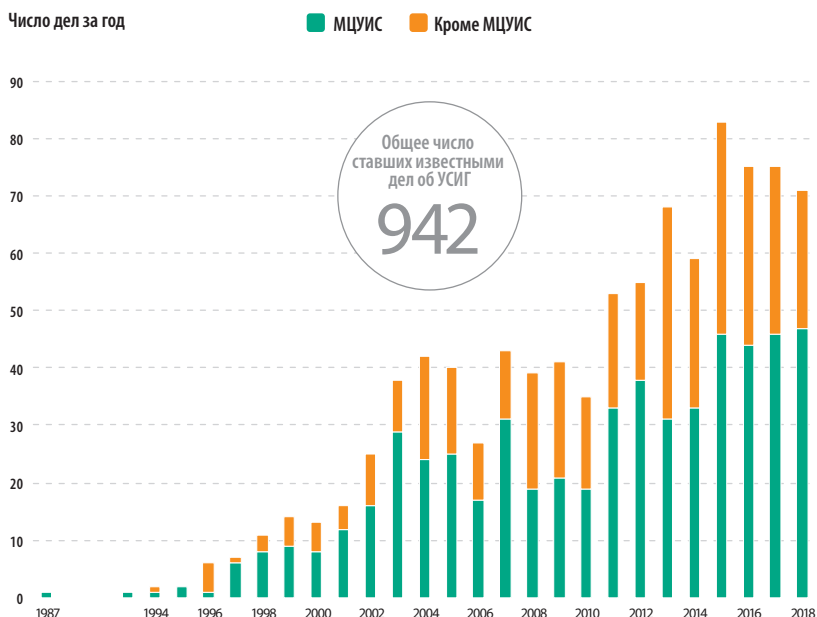
Источник: ЮНКТАД, IIA Navigator.

Продолжается резкое увеличение числа дел об УСИГ

В 2018 году инвесторы инициировали 71 ставшее известным дело об УСИГ (диаграмма 8), т.е. почти столько же, сколько и в каждом из предыдущих трех лет. По состоянию на 1 января 2019 года общее число ставших известными дел об УСИГ достигло 942. Практически все известные дела об УСИГ до сих пор основывались на инвестиционных договорах старого поколения. На сегодняшний день ответчиками в одном или нескольких делах, возбужденных в рамках УСИГ, выступали 117 стран. Поскольку некоторые арбитражные разбирательства могут проходить конфиденциально, реальное число споров в 2018 и предыдущих годах вполне может оказаться выше.

Более двух третей известных арбитражных решений, вынесенных в 2018 году, были приняты в пользу инвестора либо на юрисдикционных основаниях, либо по существу. К концу года было завершено 602 разбирательства в рамках УСИГ.

Диаграмма 8. | Динамика числа ставших известными дел об УСИГ на основании договоров, 1987–2018 годы



Источник: ЮНКТАД, IIA Navigator.

Активно продвигается масштабная реформа МИС

Все договоры, заключенные в 2018 году, содержат ряд изменений, которые согласуются с разработанным ЮНКТАД Пакетом мер по реформированию международного инвестиционного режима. 27 из 29 МИС, которые были заключены в 2018 году и тексты которых имеются в открытом доступе, содержат по меньшей мере шесть новаторских элементов. Положения, которые считались новаторскими в МИС до 2012 года, теперь появляются регулярно. Современные договоры часто предполагают ориентацию на устойчивое развитие, сохранение возможностей регулирования, а также изменения или изъятия, касающиеся механизма урегулирования инвестиционных споров. Наиболее частым направлением реформы является сохранение возможностей регулирования. В некоторых недавно разработанных МИС или моделях договоров содержатся также прямые ссылки на гендерное равенство.

Одним из центральных направлений реформы МИС является также арбитраж между инвесторами и государством. Эта область продолжает вызывать споры, порождая дискуссию в инвестиционном сообществе и сообществе развития, а также в обществе в целом. Около 75% МИС, заключенных в 2018 году, содержат по меньшей мере один элемент реформы УСИГ, а многие из них содержат несколько таких элементов. Большинство новаторских элементов согласуются с вариантами, определенными ЮНКТАД в Основах инвестиционной политики ЮНКТАД в интересах устойчивого развития. В МИС, подписанных в 2018 году, можно проследить пять основных подходов (используемых по отдельности или в сочетании друг с другом): i) отсутствие положений об УСИГ (полностью отсутствуют в четырех МИС), ii) постоянный арбитраж для УСИГ (одно МИС), iii) ограниченный характер УСИГ (19 МИС), iv) усовершенствованные процедуры УСИГ (15 МИС) и v) нереформированный механизм УСИГ (6 МИС). Некоторые новаторские подходы имеют более далеко идущие последствия, чем другие.

Реформа УСИГ проводится в разных регионах и в странах с разным уровнем развития. Одновременно все большее значение приобретает многостороннее участие в реформе УСИГ, включающее такие учреждения, как ЮНСИТРАЛ и МЦУИС.

Однако всеобъемлющая реформа только начинается

Реформа МИС продолжается, но предстоит сделать еще многое. Инструменты ЮНКТАД в области политики способствовали принятию первоначальных мер по модернизации договоров старого поколения. Все чаще страны толкуют, изменяют и заменяют устаревшие договоры либо прекращают их действие. Однако число договоров старого поколения в 10 раз превышает число современных договоров, ориентированных на реформы. Подавляющее большинство известных дел об УСИГ до сих пор основывалось на договорах старого поколения.

Меры по реформированию МИС также порождают новые проблемы. Новые договоры направлены на повышение сбалансированности и гибкости, но при этом делают режим МИС менее однородным. Кроме того, инновационные положения в новых договорах еще не были апробированы в арбитражных разбирательствах. Различные подходы к реформе УСИГ – от традиционных специальных судов до постоянных судов или упразднения УСИГ – усугубляют

общую сложность системы. Кроме того, усилия по проведению реформ предпринимаются параллельно и зачастую изолированно.

Эффективное использование международных инвестиционных отношений для достижения устойчивого развития требует проведения целостной и скоординированной реформы на основе всеохватного и прозрачного процесса. В этой связи важную роль по содействию ей может сыграть ЮНКТАД.

Финансовые рынки все больше учитывают факторы ЭСУ

Рынки капитала играют важную роль в глобальной инвестиционной цепочке. Портфельные инвестиции служат для развивающихся стран третьим по величине источником внешнего финансирования, и сложившаяся на рынках капитала практика может определять подход в области устойчивого развития среди МНП, размещающих инвестиции во всем мире. Основными субъектами, оказывающими влияние на рынки капитала, являются органы регулирования рынка ценных бумаг, фондовые биржи, эмитенты (зарегистрированные на бирже компании), владельцы активов и управляющие активами (инвесторы). Фондовые биржи занимают центральное место среди этих взаимосвязанных субъектов, и практика фондовых бирж в вопросах устойчивости может стать полезным ориентиром для отслеживания тенденций в области устойчивого финансирования.

В последние годы на мировых фондовых биржах наблюдается резкий рост активности, связанной с вопросами устойчивости. Ожидается, что этот рост продолжится. В ряде стран принимаются меры по укреплению государственной политики, направленной на содействие устойчивому развитию. Кроме того, биржи и органы регулирования рынка все больше признают ту важную роль, которую экологические, социальные и управленческие факторы (ЭСУ) могут играть в поощрении инвестиций в устойчивое развитие и растущие рынки.

По мере того как учет факторов ЭСУ перестает быть спорадической практикой и получает широкое распространение, необходимо решить ключевые задачи, включая всесторонний учет принципов устойчивого развития в рамках всей инвестиционной цепочки, установление связи между управляющими активами в конце этой цепочки и инвестиционных проектов в ее начале и расширение использования связанных с ЭСУ финансовых продуктов.

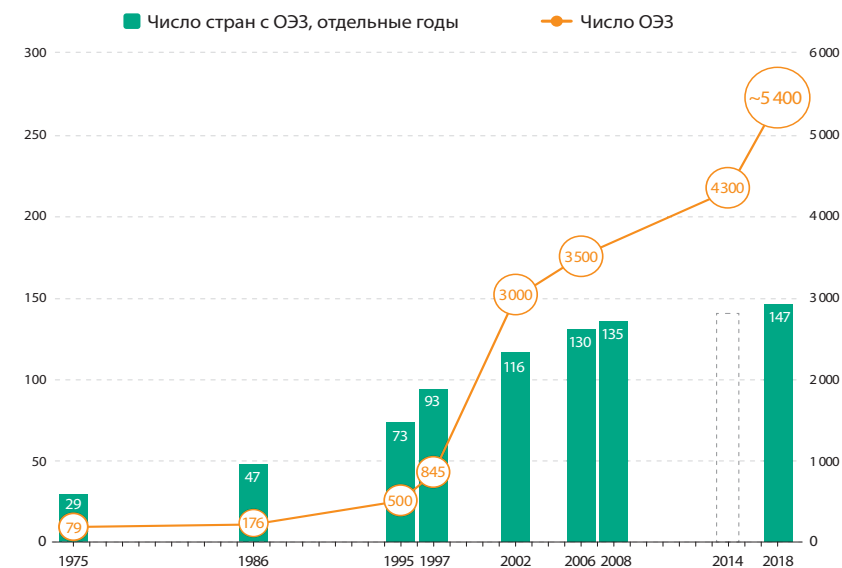
Особые экономические зоны

ОЭЗ быстро распространяются по всему миру

Особые экономические зоны (ОЭЗ) широко используются в большинстве развивающихся и во многих развитых странах. В этих географически ограниченных районах государство содействует развитию промышленного производства с помощью налоговых и регулятивных стимулов и инфраструктурной поддержки. Сегодня в 147 странах насчитывается около 5 400 зон, что больше, чем пять лет назад, когда их было около 4 000, причем планируется создать еще более 500 новых ОЭЗ (диаграмма 9). Стремительный рост числа ОЭЗ является частью новой волны промышленной политики и ответом на растущую конкуренцию за мобильные международные инвестиции.

В большинстве зон предлагаются налоговые льготы, освобождение от таможенных пошлин и тарифов; вводятся благоприятные для бизнеса правила предоставления землеотводов, разрешений и лицензий, а также нормы, касающиеся найма сотрудников; и обеспечивается упрощение и рационализация административных процедур. Еще одной важной особенностью является инфраструктурная поддержка, особенно в развивающихся странах, где базовая инфраструктура для бизнеса за пределами этих зон может быть развита слабо.

Диаграмма 9. Долгосрочная динамика развития ОЭЗ (число стран и ОЭЗ)



Источник: ЮНКТАД.

Типы зон различаются в соответствии со шкалой типов ОЭЗ по уровню развития

Существует множество типов ОЭЗ. Обычные свободные экономические зоны, направленные на упрощение торговой логистики, наиболее распространены в развитых странах. В развивающихся странах, как правило, используются интегрированные зоны с ориентацией на промышленное развитие, которые могут быть многоотраслевыми, специализированными или нацеленными на развитие инновационного потенциала. Степень и вид специализации тесно связаны с уровнем индустриализации стран и следуют шкале типов ОЭЗ по уровню развития (таблица 1).

Появляются многие новые типы ОЭЗ и инновационные программы развития зон. В некоторых из них основное внимание уделяется новым отраслям, таким как высокие технологии, финансовые услуги и туризм, выходящим за рамки производственной деятельности традиционных ОЭЗ, характеризующейся существенной торговой составляющей и высокой трудоемкостью. Другие зоны нацелены на улучшение экологических показателей, коммерциализацию науки, региональное развитие или возрождение городов.

Несмотря на появление новых форм зон, связанных с природными ресурсами, ориентированных на внутренние рынки или задуманных в качестве инкубаторов для стартапов и малых и средних предприятий, большинство ОЭЗ по сути остаются частью предлагаемого странами конкурентного пакета мер по поощрению инвестиций наряду с другими формами их стимулирования.

Расширяется международное сотрудничество в развитии ОЭЗ

Все чаще встречаются зоны, созданные совместно с иностранными партнерами. Несмотря на то внимание, которое привлекают зоны, основанные на межгосударственном партнерстве, большинство из них создаются совместно с международными частными компаниями по развитию зон без официальных соглашений с иностранным правительством.

Тем не менее официальное международное сотрудничество в области создания зон получает все большее распространение. Сочетание помощи в целях развития, экономического сотрудничества и стратегических соображений служит движущей силой развития партнерских зон при поддержке стран базирования инвесторов. Основные страны-доноры и многосторонние учреждения, занимающиеся вопросами развития, включили создание ОЭЗ в свои программы сотрудничества в целях развития.

Развивающиеся страны, создающие ОЭЗ совместно с иностранным партнером, могут получить следующие преимущества: передача части затрат на создание зоны, использование знаний и опыта стран-партнеров и иностранных специалистов по созданию зон, а также получение преференциального доступа к уже сформировавшейся сети инвесторов.

Таблица 1.

Шкала типов ОЭЗ по уровню развития

	Политические цели, связанные с зоной	Наиболее распространенные типы зон
Страны с высоким уровнем доходов	<ul style="list-style-type: none"> Создание эффективной платформы для сложных международных цепочек поставок Сосредоточение внимания на недопущении перекосов в экономике 	<ul style="list-style-type: none"> Свободные экономические зоны, действующие только как логистические узлы (несвободные промышленные зоны) Достижение целей, связанных с инновациями и новой промышленной революцией, с помощью научных парков без отдельной нормативной базы или с помощью не связанных с зонами стимулов
Страны с доходом выше среднего	<ul style="list-style-type: none"> Поддержка перехода к экономике услуг Привлечение новых высокотехнологичных отраслей Упор на модернизацию инновационного потенциала 	<ul style="list-style-type: none"> Технологические зоны (например, НИОКР, высокие технологии, биотехнологии) Специализированные зоны, ориентированные на отрасли или сегменты производственных цепочек, создающие высокую добавленную стоимость Зоны услуг (напр. финансовых услуг)
Страны со средним уровнем доходов	<ul style="list-style-type: none"> Поддержка модернизации промышленности Содействие интеграции в ГЦС и улучшению положения в них Упор на распространении технологий и их побочном положительном эффекте 	<ul style="list-style-type: none"> Специализированные зоны, ориентированные на отрасли с большим удельным весом ГЦС (например, автомобилестроение, электроника) Зоны услуг (например, аутсорсинг бизнес-процессов, телефонные центры поддержки)
Страны с низким уровнем доходов	<ul style="list-style-type: none"> Стимулирование промышленного развития и диверсификации Преодоление недостатков инвестиционного климата Осуществление или экспериментальное осуществление экономических реформ на ограниченной территории Концентрация инвестиций в инфраструктуру на ограниченной территории Упор на прямую занятость и экспортные льготы 	<ul style="list-style-type: none"> Зоны с различными видами деятельности Зоны, опирающиеся на освоение ресурсов и направленные на привлечение компаний перерабатывающей промышленности

Источник: ЮНКТАД.

Региональные интеграционные инициативы также способствуют созданию ОЭЗ вдоль региональных экономических коридоров. Отличительной чертой регионального экономического сотрудничества становятся зоны регионального развития и приграничные зоны, охватывающие две–три страны.

ОЭЗ могут внести важный вклад в рост и развитие

ОЭЗ могут способствовать привлечению инвестиций, созданию рабочих мест и стимулированию экспорта – как прямо, так и косвенно – в тех случаях, когда удается наладить связи между зонами и остальной экономикой. Зоны могут также способствовать участию в глобальных цепочках создания стоимости (ГЦС), промышленной модернизации и диверсификации.

Зоны являются одним из ключевых инструментов привлечения инвестиций. Инвесторов привлекают такие аспекты, как преимущества создания кластеров и экономия за счет совместного размещения. Во многих странах льготы, инфраструктурная поддержка и упрощение деловой практики в ОЭЗ призваны компенсировать недостатки инвестиционного климата. Вместе с тем наличие зон не является ни предварительным условием, ни гарантией того, что показатели привлечения ПИИ будут выше средних. Лишь около половины органов по поощрению инвестиций во всем мире считают, что зоны в их странах дали значительный толчок привлечению ПИИ.

Во многих странах на программы развития зон приходится значительная доля экспорта, особенно экспорта продукции обрабатывающей промышленности. ОЭЗ являются одним из ключевых компонентов усилий по диверсификации экспорта в развивающихся странах и играют важную роль в расширении участия стран в ГЦС. При импорте, переработке и реэкспорте промежуточных товаров в рамках сложных ГЦС накапливаются связанные с торговлей расходы, такие как тарифы, пограничные пошлины и сборы. За счет снижения таких операционных издержек ОЭЗ стали основными узловыми элементами ГЦС.

Зоны часто являются эффективным инструментом создания рабочих мест, особенно для женщин. В странах с высоким уровнем безработицы и неполной занятости рабочие места в ОЭЗ играют существенную роль. Особенно в беднейших странах ОЭЗ могут стать важным направлением развития формальной занятости.

Однако ни один из элементов потенциального положительного воздействия ОЭЗ на экономику не достигается автоматически. Результаты работы многих зон по-прежнему не оправдывают ожиданий. Там, где они способствуют экономическому росту, такой толчок, как правило, носит временный характер: после периода «разгона» большинство зон растут такими же темпами, как и национальная экономика. При этом слишком многие зоны действуют как анклав и оказывают ограниченное воздействие вовне.

Кроме того, важно учитывать социальные и экологические последствия функционирования ОЭЗ. В частности, в прошлом часто вызвали озабоченность трудовые нормы, принятые в зонах. В современных зонах ситуация меняется. Практика учета ЭСУ совершенствуется; более половины ОЭЗ, охваченных проведенным ЮНКТАД обследованием, ввели положения в области экологических стандартов и правил, а некоторые из них приняли международные экологические стандарты.

На сегодняшний день лишь немногие страны систематически оценивают результаты функционирования и воздействие ОЭЗ, и еще меньше стран создали механизмы для решения проблем, связанных с неудовлетворительными результатами. Проведение такой оценки является крайне важным, поскольку работа по исправлению ситуации в ОЭЗ, не добившихся успеха, требует своевременного диагноза, особенно с учетом значительного объема государственных инвестиций в развитие зон. Ориентиром для директивных органов при разработке всеобъемлющей системы мониторинга и оценки может служить подготовленный ЮНКТАД *Отчет о прибылях и убытках ОЭЗ в контексте устойчивого развития* (таблица 2).

Уроки, извлеченные из работы современных зон

Важнейшее значение имеет стратегический подход к формированию рамок политики и программы развития ОЭЗ. Типы зон и их специализация должны основываться на существующих конкурентных преимуществах и возможностях. Некоторые менее развитые страны стремятся привлечь в ОЭЗ инвесторов из сферы высоких технологий, чтобы сделать «скачок», позволяющий освоить производства с более высокой добавленной стоимостью, и ускорить экономический рост. Однако высокотехнологичные зоны, функционирующие в условиях отсутствия ключевых преимуществ для такой деятельности, связанных с местоположением зоны, в том числе достаточно квалифицированных кадров, научно-исследовательских институтов и условий, позволяющих привлечь иностранных специалистов, могут оказаться нежизнеспособными. Планы развития зон должны быть долгосрочными и основываться на шкале типов ОЭЗ по уровню развития.

Программы развития зон должны опираться на бережливый подход. Отчет о прибылях и убытках ОЭЗ в контексте устойчивого развития высвечивает необходимость обеспечения финансовой и налоговой устойчивости зон, поскольку не всегда существует ясность относительно их более масштабного воздействия на экономический рост, которое к тому же может потребовать определенного времени.

Лишь немногие страны проводят комплексное сопоставление выгод от создания зон и соответствующих затрат, включая первоначальные инвестиционные и эксплуатационные расходы. Зоны обладают потенциалом для получения помимо прямых экономических и финансовых выгод также выгод в области развития, содействуя достижению задач экономической трансформации и развитию технологий и компетенций, а также создавая возможности для проведения экспериментов в области регулирования. Эти выгоды в области развития могут оправдывать государственные инвестиции в зоны. Вместе с тем для долгосрочной устойчивости важное значение имеет финансовая и налогово-бюджетная жизнеспособность зон. Наибольшие риски для финансовой жизнеспособности создают высокие первоначальные расходы, обусловленные чрезмерной спецификацией, субсидированием резидентов зон и переводом в зоны уже действующих фирм. Передача частному сектору работы по развитию зон может существенно снизить капитальные затраты государства, а также некоторые связанные с такой работой риски.

Таблица 2.

«Отчет о прибылях и убытках» ОЭЗ
в контексте устойчивого развития

Области выгод и затрат	Ключевые элементы
Прямые экономические выгоды	<ul style="list-style-type: none"> • Привлечение ПИИ • Создание рабочих мест • Рост экспорта • Валютная выручка
+	
Косвенные экономические выгоды	<ul style="list-style-type: none"> • Связи с поставщиками за пределами зоны • Косвенное и стимулируемое создание рабочих мест
=	
Комбинированное экономическое воздействие	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Дополнительный рост ВВП</i>
+/-	
Чистые расходы/доходы, связанные с зонами	<ul style="list-style-type: none"> • Инвестиционные расходы • Операционные издержки • Неполученные доходы и субсидии • Доходы от зон
=	
Налоговая/финансовая жизнеспособность зон	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Срок окупаемости инвестиций в зону</i> • <i>Налогово-бюджетное бремя</i>
+	
Динамические экономические выгоды	<ul style="list-style-type: none"> • Распространение технологий • Передача навыков и «ноу-хау» • Диверсификация и модернизация промышленности • Расширение регионального экономического сотрудничества
+/-	
Социальное и экологическое воздействие и внешние последствия	<ul style="list-style-type: none"> • Условия труда • Экологические последствия • Присвоение или нецелевое использование земли • Незаконные потоки
+/-	
Извлеченные уроки с точки зрения политики и более широкого воздействия в плане реформ	<ul style="list-style-type: none"> • Экспериментальное функционирование зон • Функция катализатора реформ • Снижение мотивации к реформам
=	
Общее воздействие на устойчивое развитие	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Эволюция роли зон в экономике</i> • <i>Долгосрочные преобразования зон</i>

Источник: ЮНКТАД.

Успех отдельных ОЭЗ зависит от правильного подхода к решению базовых задач. Большинство неудач можно объяснить такими первопричинами, как плохое расположение зоны, при котором требуются большие капитальные затраты или когда зона находится далеко от инфраструктурных узлов и городов с достаточным количеством рабочей силы; ненадежное энергоснабжение; неудачная конструкция зоны с неадекватной инфраструктурой или техническим обслуживанием; или излишне сложные процедуры. Абсолютной необходимостью является упрощение административных процедур для компаний и инвесторов в зоне путем рационализации регулирования и создания «единых центров обслуживания» или механизмов «одного окна».

Ключевое значение для обеспечения максимальных результатов с точки зрения развития имеет активная поддержка усилий по содействию созданию кластеров и налаживанию связей. Фирмы, работающие в зонах, могут извлечь выгоду из сетевого эффекта и экономии за счет масштаба. Специализация зон способствует развитию кластеров. Фирмы, работающие в одних и тех же или смежных отраслях, получают больше возможностей для сотрудничества, объединения ресурсов и совместного использования инфраструктуры, чем фирмы, работающие в несвязанных отраслях. Тем не менее даже зоны, в которых работают компании разных направлений, могут извлечь некоторые преимущества из совместного размещения. Фирмы из разных отраслей промышленности могут совместно пользоваться общими службами в рамках такой зоны. Заблаговременное выявление возможностей, согласование усилий и программ обучения с фирмами, работающими в зоне и за ее пределами, значительно повышает результативность зон.

Важнейшими факторами успеха являются прочная нормативно-правовая база, сильные институты и надлежащее управление. Правовая инфраструктура ОЭЗ должна обеспечивать последовательное, прозрачное и предсказуемое осуществление политики в отношении ОЭЗ. Обязанности органов управления ОЭЗ должны быть четко определены. Автономный статус руководящего органа, особенно на фоне увеличения числа частных зон, имеет важное значение для сведения к минимуму конфликтов интересов.

Выбор между созданием государственных или частных зон, либо зон на базе государственно-частных партнерств зависит от политического и законодательного контекста конкретной страны, а также от типа ОЭЗ, которое правительство намерено создавать. Создание зон силами частного сектора имеет свои преимущества, включая лучшее понимание необходимого уровня инвестиций и объектов, наиболее подходящих для данной зоны, а также доступ к сложившейся сети инвесторов (резидентов) в зоне.

Современные ОЭЗ сталкиваются с тройным вызовом

В тех случаях, когда директивным органам необходимо исправить положение в не слишком успешных ОЭЗ или скорректировать программы развития зон, которые не позволяют достичь поставленных целей, им необходимы варианты переориентации их стратегического подхода, реформы

регулирования зон и переосмысления предлагаемых зоной преимуществ. Эта необходимость может становиться все более острой по мере эволюции трех ключевых вызовов: императива устойчивого развития, новой промышленной революции и цифровой экономики, а также меняющихся моделей международного производства и ГЦС.

Повестка дня устойчивого развития во все большей степени определяет стратегические решения и деятельность МНП, что должно найти отражение в тех преимуществах, на которых ОЭЗ делают акцент, рекламируя себя инвесторам. Смягчение социальных и экологических норм или мер контроля не является долгосрочным жизнеспособным конкурентным преимуществом для привлечения инвестиций в зоны. Уже появляются ОЭЗ, которые рекламируют свои экологические показатели (экозоны), и обеспечение соблюдения и активное продвижение высоких стандартов ЭСУ будет становиться все более характерной чертой ОЭЗ.

Современные ОЭЗ могут внести позитивный вклад в улучшение показателей ЭСУ в рамках промышленной базы страны. Контроль, правоприменение и услуги (например, привлечение инспекторов, создание медицинских служб, объектов по удалению отходов и использованию возобновляемых источников энергии) легче и дешевле обеспечить в компактных районах ОЭЗ. Налоговые стимулы, зависящие не только от показателей занятости, инвестиций или экспорта, но и от целого ряда социальных и экологических показателей, могут стать ключевым инструментом повышения эффективности ОЭЗ с точки зрения ЭСУ и их вклада на устойчивое развитие.

В соответствии с ЦУР этот вклад должен включать обеспечение гендерного равенства. В ОЭЗ традиционно работает значительное число женщин – в среднем около 60% от общей численности работников. В некоторых современных зонах действуют положения о гендерном равенстве, например антидискриминационные нормы, а также имеется инфраструктура поддержки, например дошкольные детские учреждения и школы, и тем самым устанавливаются новые стандарты в области достижения ЦУР.

Новая промышленная революция и цифровая экономика меняют обрабатывающие отрасли – основных клиентов ОЭЗ. Снижение значимости затрат на рабочую силу как фактора, определяющего местоположение объектов инвестиций, будет иметь далеко идущие последствия для ОЭЗ. В рамках программ развития ОЭЗ необходимо будет скорректировать предлагаемые преимущества и включить в них такие, как обеспечение квалифицированными кадрами, создание широких возможностей подключения к сетям передачи данных и привлечение соответствующих поставщиков технологических услуг, например с помощью партнерства с компаниями, предоставляющими услуги платформ. Все более важным сигналом для потенциальных инвесторов становится предоставление операторами ОЭЗ цифровых услуг, например, через онлайн-механизмы «единого окна» для административных процедур. На стратегическом уровне перед ОЭЗ открываются новые возможности работы с цифровыми компаниями и использования ими своих стратегических преимуществ в плане упрощения логистики для развития сбыта в рамках цифровых цепочек

создания стоимости. ОЭЗ могут также выступать в качестве инкубаторов и способствовать образованию кластеров и установлению связей с цифровыми стартапами в пределах и за пределами своих границ.

Изменения моделей международного производства и ГЦС являются отличительной чертой нынешних сложной глобальной политической обстановки для торговли и инвестиций, характеризующихся ростом протекционизма, изменением торговых предпочтений и преобладанием регионального экономического сотрудничества. Эти изменения могут существенно повлиять на конкурентоспособность ОЭЗ, которые выступают для ГЦС в роли центральных узлов. Все большее значение, вероятно, будет приобретать международное сотрудничество в области развития зон. Тенденция к расширению регионального экономического сотрудничества вместо многостороннего, вероятно, придаст дополнительный импульс развитию региональных и трансграничных зон.

Будущее: зоны-модели, ориентированные на ЦУР

Императив устойчивого развития является, пожалуй, самой неотложной задачей, стоящей сегодня перед директивными органами, разработчиками программ развития зон и управляющими зонами. Повестка дня устойчивого развития до 2030 года открывает возможности развития совершенно нового типа ОЭЗ – зон-моделей, ориентированных на ЦУР. Такие зоны будут нацелены на привлечение инвестиций в деятельность, связанную с ЦУР, внедрение наиболее передовых стандартов и правил в области ЭСУ и содействие всеохватному росту на основе взаимосвязей и положительных внешних эффектов.

Зоны-модели, ориентированные на ЦУР, могут служить катализатором превращения «гонки вниз», направленной на привлечение инвестиций (за счет сокращения налогов, сокращения регулирования и смягчения стандартов), в «гонку вверх», что сделает вклад в устойчивое развитие географическим преимуществом.

Этому процессу модернизации зон и создания зон-моделей, ориентированных на ЦУР, может способствовать глобальный обмен опытом и передовой практикой. Кроме того, на фоне создания все большего числа зон в рамках международных партнерств ускорить переход к зонам, ориентированным на устойчивое развитие, может глобальная платформа, объединяющая партнеров по финансированию, создателей ОЭЗ, принимающие страны, органы по поощрению ввоза и вывоза инвестиций, а также инвесторов, вкладывающих капитал в проекты социальной и экологической значимости. ЮНКТАД может играть ведущую роль в создании такой платформы в увязке с проводимым ею Всемирным инвестиционным форумом и в оказании поддержки партнерской работе в рамках своих программ консультирования по вопросам политики, технической помощи и подготовки кадров. Главная цель должна заключаться в том, чтобы ОЭЗ работали на достижение ЦУР: из привилегированных анклавов они должны превратиться в источник масштабного положительного воздействия.

ПРОШЛЫЕ ВЫПУСКИ ДОКЛАДА О МИРОВЫХ ИНВЕСТИЦИЯХ

- WIR 2018:** Investment and New Industrial Policies
- WIR 2017:** Investment and the Digital Economy
- WIR 2016:** Investor Nationality: Policy Challenges
- WIR 2015:** Reforming International Investment Governance
- WIR 2014:** Investing in the SDGs: An Action Plan
- WIR 2013:** Global Value Chains: Investment and Trade for Development
- WIR 2012:** Towards a New Generation of Investment Policies
- WIR 2011:** Non-Equity Modes of International Production and Development
- WIR 2010:** Investing in a Low-carbon Economy
- WIR 2009:** Transnational Corporations, Agricultural Production and Development
- WIR 2008:** Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge
- WIR 2007:** Transnational Corporations, Extractive Industries and Development
- WIR 2006:** FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development
- WIR 2005:** Transnational Corporations and the Internationalization of R&D
- WIR 2004:** The Shift Towards Services
- WIR 2003:** FDI Policies for Development: National and International Perspectives
- WIR 2002:** Transnational Corporations and Export Competitiveness
- WIR 2001:** Promoting Linkages
- WIR 2000:** Cross-border Mergers and Acquisitions and Development
- WIR 1999:** Foreign Direct Investment and the Challenge of Development
- WIR 1998:** Trends and Determinants
- WIR 1997:** Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy
- WIR 1996:** Investment, Trade and International Policy Arrangements
- WIR 1995:** Transnational Corporations and Competitiveness
- WIR 1994:** Transnational Corporations, Employment and the Workplace
- WIR 1993:** Transnational Corporations and Integrated International Production
- WIR 1992:** Transnational Corporations as Engines of Growth
- WIR 1991:** The Triad in Foreign Direct Investment

ОТДЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ЮНКТАД В ОБЛАСТИ ИНВЕСТИЦИЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

World Investment Report

worldinvestmentreport.org

World Investment Forum

worldinvestmentforum.unctad.org

UNCTAD Investment Policy Framework for Sustainable Development

investmentpolicyhub.unctad.org/ipfsd

UNCTAD Entrepreneurship Policy Framework

unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaeed2012d1_en.pdf

Sustainable Stock Exchanges Initiative

sseinitiative.org

Business Facilitation

businessfacilitation.org

Business Schools for Impact

business-schools-for-impact.org

Investment Policy Hub

investmentpolicyhub.unctad.org

FDI Statistics

unctad.org/fdistatistics

Investment Trends and Policies Monitors

unctad.org/diae

International Investment Agreements

unctad.org/iaa

Investment Policy Reviews

unctad.org/ipr

ISAR Corporate Transparency Accounting

unctad.org/isar

Transnational Corporations Journal

unctad.org/tnc



worldinvestmentreport.org

КАК ПРИОБРЕСТИ ПУБЛИКАЦИИ

Издания Организации Объединенных Наций для продажи можно приобрести у распространителей по всему миру. Их можно также получить, обратившись по адресу:

United Nations Publications
Customer Service
c/o National Book Network
15200 NBN Way
PO Box 190
Blue Ridge Summit, PA 17214
Эл. почта: unpublications@nbnbooks.com

unp.un.org

Для получения дополнительной информации о работе по вопросам иностранных прямых инвестиций и многонациональных предприятий, вы можете направить свои запросы по адресу:

Division on Investment and Enterprise
United Nations Conference on Trade and Development
Palais des Nations, Room E-10052
CH-1211 Geneva 10 Switzerland

Тел.: +41 22 917 4533
Факс: +41 22 917 0498
unctad.org/diae



worldinvestmentreport.org