

УДК 339.94

БЕРДИН АЛЕКСАНДР ЭДУАРДОВИЧ

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

БЕРДИНА МАРИНА ЮРЬЕВНА

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

DOI:10.26726/1812-7096-2023-3-14-22

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОЭЗ

Аннотация. Цель работы. Целью работы является выявление ключевых элементов законодательной базы по ОЭЗ, а также изучение национальных особенностей нормативно-правового регулирования деятельности ОЭЗ. **Метод или методология проведения работы.** Исследование основывается на общенаучной методологии, которая предусматривает применение системного подхода к решению проблем. Основой работы являются работы экспертов по деятельности ОЭЗ в мире, нормативно-правовые акты, отчеты международных организаций, специализирующихся на проблематике функционирования ОЭЗ. **Результаты.** Особые экономические зоны являются одним из эффективных инструментов для развития национальных экономик посредством привлечения иностранных инвестиций. Для их эффективного функционирования и достижения желаемых экономических показателей необходимо регулирующим и законодательным органам в странах, где планируется создавать ОЭЗ, разработать нормативно-правовую базу, соблюдение принципов которой будет способствовать грамотному выстраиванию отношений между резидентами и организаторами ОЭЗ. **Область применения результатов.** Результаты проведенного исследования могут быть использованы в качестве ориентира и примера для резидентов ОЭЗ или компаний, которые планируют стать резидентами зарубежных зон, какие нюансы нужно учитывать для соответствия национальных требований. **Выводы.** Проведено исследование по динамике изменения международного законодательства по регулированию ОЭЗ за последние 30 лет. Показана на ряде стран национальная специфика нормативно-правовой базы по созданию и регулированию зон. Кроме того, проведен анализ ключевых инструментов по привлечению инвестиций в ОЭЗ за счет эффективно-выстроенной нормативно-правовой базы. **Ключевые слова:** особые экономические зоны (ОЭЗ), законы по ОЭЗ, инвестиции в нормативно-правовую базу ОЭЗ, нормативно-правовая база ОЭЗ.

BERDIN ALEXANDER EDUARDOVICH

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

BERDINA MARINA YURYEVNA

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

REGULATORY AND INSTITUTIONAL REGULATION OF SEZ ACTIVITIES

Abstract. The purpose of the work. The purpose of the work is to identify the key elements of the legislative framework for the SEZ, as well as to study the national peculiarities of the regulatory and legal regulation of the SEZ activities. **The method or methodology of the work.** The research is based on a general scientific methodology, which provides for the application of a systematic approach to problem solving. The basis of the work is the work of experts on the activities of the SEZ in the world, regulatory acts, reports of international organizations specializing in the problems of the functioning of the SEZ. **Results.** Special economic zones are one of the effective tools for the development of national economies by attracting foreign investment. For their effective functioning and achievement of the desired economic indicators, it is necessary for regulatory and legislative bodies in the countries where it is planned to create a SEZ to develop a regulatory framework, compliance with the principles of which will contribute to the competent building of relations between residents and SEZ organizers. **The scope of the results.** The results of the study can be used as a guideline and example for SEZ residents or companies that plan to become residents of foreign zones, which nuances need to be taken into account to meet national requirements. **Conclusions.** A study was conducted on the dynamics of changes in international legislation on the regulation of SEZ over the past 30 years. The national specifics of the regulatory framework for the creation and regulation of zones are shown in a number of countries. In addition, the analysis of key tools for attracting investments in the SEZ due to an effectively built regulatory framework was carried out.

Keywords: special economic zones (SEZ), SEZ laws, investments in the SEZ regulatory framework, SEZ regulatory framework.

Национальная нормативно-правовая база по ОЭЗ

Национальная политика ОЭЗ во всем мире значительно различается, отражая конкретные промышленные структуры стран, текущие этапы развития и возможности роста. Тем не менее все они включают специальный режим регулирования для ОЭЗ и отдельную институциональную структуру.

Нормативно-правовая база ОЭЗ охватывает различные вопросы политики, в основном вопросы торговли, стимулирования и упрощения инвестиций, привлечения инвестиций, доступа к земле, налогообложения, а также трудовые и экологические вопросы [2].

Правила и положения, которые применяются в СЭЗ, содержатся в общей нормативно-правовой базе стран и в законодательстве, касающемся конкретных ОЭЗ, например, в законах и указах о СЭЗ (рис. 1).



Рис.1. Основные элементы нормативной базы ОЭЗ [10]

Специфичные для ОЭЗ нормы, как правило, более благоприятны для пользователей зоны, поскольку они предлагают определенные преимущества и привилегии, недоступные за пределами зон. То, как этот специальный режим и общее законодательство взаимодействуют, а также степень, в которой правила ОЭЗ отличаются от общей правовой базы, значительно различаются между странами.

Торговые правила устанавливают тарифные системы для импорта и предусматривают другие нетарифные требования и административные процедуры, которые должны выполняться как для импорта, так и для экспорта. В ОЭЗ инвесторы часто полностью или частично освобождаются от этих таможенных пошлин. Пользователи зоны могут также получить выгоду от упрощения процедур торговли, например, благодаря ускоренным процедурам таможенного оформления или возможности хранить товары на специальных складах.

Принимающие страны защищают, поощряют и облегчают инвестиции различными способами, включая защиту от определенных политических рисков, предоставление инвестиционных стимулов и различные услуги, предлагаемые агентствами по поощрению инвестиций. В ОЭЗ инвестиционные стимулы и услуги по содействию обычно превышают те, которые доступны в других частях страны. Инвесторы также могут воспользоваться дополнительной защитой, например, через стабилизационные оговорки в инвестиционных контрактах.

Правила ввоза ПИИ принимающей страны определяют, в какой степени иностранные компании сталкиваются с инвестиционными ограничениями. Правила ОЭЗ могут предоставлять иностранным инвесторам дополнительные права на вход в отрасли, которые в противном случае закрыты или ограничены [13]. Либерализация инвестиций также может быть опробована в первую очередь в ОЭЗ, до последующего открытия по всей стране для иностранных инвесторов.

Законы о недвижимости устанавливают общие правила доступа иностранцев к земле. Эти общие правила часто смягчены в ОЭЗ, доступные тем самым иностранным владельцам в части льготной долгосрочной аренды, которые иначе бы недоступны. Кроме того, правила ОЭЗ могут предоставлять привилегированный доступ инвесторам, предлагая землю бесплатно или по сниженной цене, или освобождая инвесторов от налогов на недвижимость.

Фирмы подчиняются налоговому режиму страны пребывания. В ОЭЗ они часто пользуются определенными налоговыми льготами, такими, как частичное или полное освобождение от уплаты корпоративных налогов за определенное время или применение пониженной налоговой ставки.

Компании также подчиняются общим трудовым и экологическим нормам принимающих стран. Правила ОЭЗ могут предусматривать обязательства, связанные с трудовыми отношениями, которые выходят за рамки тех, которые существуют в остальной части страны (например, повышение квалификации местного персонала), – в обмен на определенные льготы, предоставляемые инвесторам. Кроме того, можно ожидать, что инвесторы в ОЭЗ предпримут конкретные меры против загрязнения или чрезмерного шума или меры, связанные с очисткой воды и удалением отходов. В то же время некоторые законы об ОЭЗ позволяют работодателям требовать выполнения работ, которые выходят за рамки требований, изложенных в общих законах (например, более широкие возможности для работодателей зоны в организации рабочего времени).

Законы об ОЭЗ

Ключевым элементом нормативной базы для зон являются законы об ОЭЗ. Эти законы предусматривают специальный режим регулирования для создания и функционирования ОЭЗ и определяют права и обязанности властей ОЭЗ, разработчиков зон, операторов и пользователей [5]. Они реализуются посредством исполнительных указов, устанавливающих каждую ОЭЗ. Эти указы определяют особенности зоны, в т. ч. назначение конкретных участков земли, подлежащих разработке, целевые отрасли или виды деятельности, подробные цели и другие специфические для зоны нормативные акты. Хотя национальные законы об ОЭЗ являются наиболее распространенным инструментом политики ОЭЗ во всем мире, некоторые страны приняли другие подходы, установив отдельное законодательство для каждой ОЭЗ или делегировав полномочия местным органам власти – одним из ярких примеров является Китай [1].

Около 115 стран приняли как минимум 127 законов ОЭЗ; они чаще всего используются в развивающихся странах. Двадцать семь законов об ОЭЗ приходится на страны Латинской Америки и Карибского бассейна (в 69% стран региона), 29 в странах Азии и Океании (57%) и 37 в африканских странах (69%). Кроме того, 62% всех наименее развитых стран имеют законы об ОЭЗ. В развитых странах законодательство, связанное с ОЭЗ, встречается редко и касается, прежде всего, таможи и государственной помощи (рис. 2).



Рис.2. Региональное распределение законов об ОЭЗ (примерно 115 стран) [8]

Количество действующих законов об ОЭЗ значительно увеличилось с 1990-х годов, причем значительная часть из них была принята с 2000 г. (рис. 3). Эта тенденция усилилась за последнее десятилетие, когда почти 40 процентов всех зарегистрированных национальных законов вступили в силу с 2010 г. – подавляющее большинство в развивающихся странах. Таким образом, существующие правовые рамки являются относительно новыми [11].

Законы ОЭЗ обычно позволяют устанавливать различные модели зон. Указ об установлении отдельной зоны определяет, какая модель выбрана. Эта открытость законов ОЭЗ для различных категорий зон подразумевает, что их содержание обычно ограничивается некоторыми основными вопросами политики, которые имеют отношение к зонам любого типа. Это дает властям страны пребывания гибкость в разработке нормативной базы для каждой отдельной зоны в соответствии с конкретной ситуацией и целями. Федеральные государства, такие, как Российская Федерация, могут иметь более сложные режимы ОЭЗ, состоящие из различных правовых актов, утвержденных на разных уровнях правительства.

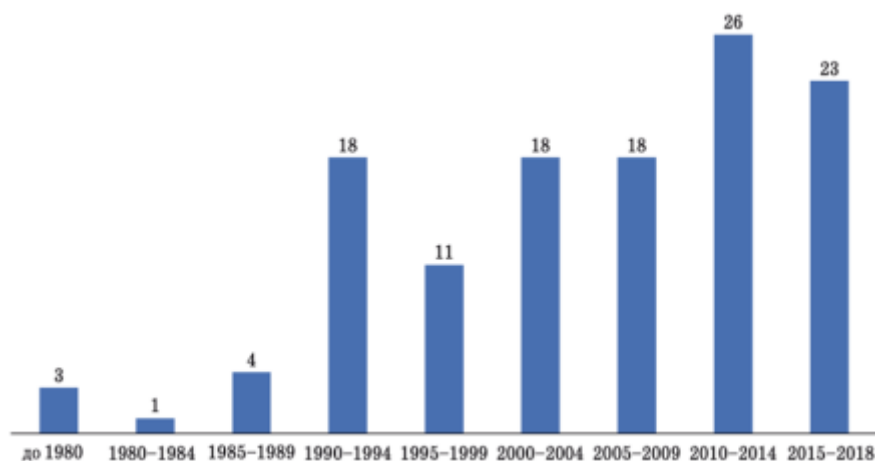


Рис.3. Текущее законодательство об ОЭЗ (число принятых законов в каждом периоде) [12]

Законы об ОЭЗ имеют некоторые основные элементы. Они включают положения об определениях ОЭЗ и их различных типах, целях режимов ОЭЗ и целевых секторах, а также мерах по привлечению инвестиций. Они также регулируют процедуры создания и эксплуатационные условия для пользователей зоны. Наконец, они занимаются институциональными вопросами.

Определение ОЭЗ. Почти 90% законов ОЭЗ содержат общее определение ОЭЗ, в то время как менее одной трети (30%) прямо упоминают также конкретные типы зон и определяют их. Большинство законов используют аналогичные основные критерии для общего определения ОЭЗ (табл. 1).

Цели ОЭЗ и целевые секторы. Почти две трети законов ОЭЗ (61%) указывают цели зон. Наиболее часто упоминаемой целью является количественный рост (57%), за которым следуют цели динамического роста (57%). Гораздо меньше внимания уделяется социально-экономическим целям (23%). Эта разбивка схожа во всех регионах.

ОЭЗ: общие определения и типы [9]

Общие определения	<p>Географическое расположение Специальный регулирующий режим Экономическая деятельность</p>	<p><i>Польша:</i> обособленная, необитаемая часть территории, на которой может осуществляться предпринимательская деятельность в соответствии с правилами Закона <i>Пакистан:</i> географически определенный и ограниченный район, который был одобрен для экономической, промышленной и коммерческой деятельности <i>Индонезия:</i> зоны с определенными границами на территории, которые предназначены для выполнения экономической функции и которым предоставляются определенные возможности и стимулы <i>Гамбия:</i> любая территория, обозначенная как свободная зона, в которой реализуются товары и услуги, если речь идет о ввозных пошлинах и налогах, за пределами таможенной территории, где применяются льготы, предусмотренные законодательством.</p>
Типы	<p>Широкий охват различных типов зон</p>	<p><i>Ботсвана:</i> зона свободной торговли или коммерческая особая экономическая зона, зона обработки экспорта, предпринимательская зона, свободный порт, единая экономическая зона, специализированные зоны и другие.</p>
	<p>Типология, основанная на конкретных целях каждого типа</p>	<p><i>Узбекистан:</i> зоны свободной торговли (сфокусированы на торговле); свободные производственные площадки (стимулирование предпринимательства и приоритетные отрасли), свободные научно-технические зоны (развитие научно-производственного потенциала)</p>
	<p>Типология, основанная на географических соотношениях</p>	<p><i>Доминиканская Республика:</i> другие свободные зоны пограничного характера (на границе с Гаити), специальные свободные зоны (близость к обрабатываемым природным ресурсам), промышленные свободные зоны или сервисные зоны (в любом месте)</p>

Цели количественного роста – это цели, направленные на привлечение инвестиций, содействие торговле, увеличение экспорта или создание рабочих мест. Цели динамичного роста включают инновации, модернизацию промышленности, развитие навыков, диверсификацию экономики и структурные изменения, а также интеграцию в производственно-сбытовые цепочки. Социально-экономические цели касаются устойчивого развития, качества занятости или защиты окружающей среды. До сих пор гендерным вопросам уделялось очень мало внимания. Например [7]:

– В Мексике Федеральный закон об особых экономических зонах определяет, что целью создания ОЭЗ является содействие устойчивому экономическому росту, сокращение бедности, предоставление базовых услуг и расширение возможностей для здоровой и продуктивной жизни в регионах страны, где социальное развитие отстает.

– В ЮАР Закон об особых экономических зонах гласит, что создание достойного труда и других экономических и социальных выгод, включая расширение участия в экономической деятельности путем поощрения средних предприятий и кооперативов, а также передачу навыков и технологий, являются одними из целей создания ОЭЗ.

– В Либерии Закон об особых экономических зонах провозглашает, что его цель заключается в проведении дезурбанизации густонаселенных городов; добиться долгосрочной экологической, трудовой и гендерной устойчивости; содействовать продвижению прав человека; повысить уровень жизни; снизить уровень бедности; добиться устойчивого экономического развития.

Лишь небольшая часть законов об ОЭЗ ориентирована на конкретные отрасли. Это означает, что зоны либо открыты для любого вида экономической деятельности, либо обозначение целей оставлено на усмотрение специальных указов, провозглашающих создание отдельных ОЭЗ. Промышленность и сфера услуг упоминаются чаще всего (34% и 30% соответственно), тогда как первичный сектор экономики (15%) и новые межотраслевые двигатели роста (11%) фигурируют гораздо менее заметно. Последняя категория включает различные виды деятельности, связанные с цифровизацией, промышленностью 4.0, новыми технологиями, разработкой программного обеспечения и центрами исследований и разработок.

Инструменты привлечения инвестиций в законы об ОЭЗ

Большинство законов ОЭЗ включают инструменты привлечения инвестиций для зон (рис. 4).



Рис.4. Инструменты привлечения инвестиций в законы об ОЭЗ (% от общего числа) [13]

Почти 80% законов об ОЭЗ предусматривают налоговые льготы, такие, как налоговые каникулы на определенный период (часто от 5 до 10 лет) или применение пониженной налоговой ставки. Налоговые льготы могут применяться к уплате налогов на прибыль, корпоративных налогов, налогов на заработную плату и налогов на добавленную стоимость, взимаемых местными поставщиками товаров, услуг и работ, необходимых для осуществления деятельности ОЭЗ (например, в Кении принят Закон об особых экономических зонах и Обработка экспорта). В некоторых странах разрешается вычитать определенный процент на обучение местного персонала из налоговых расходов. Другие связывают предоставление фискальных стимулов с конкретными результатами деятельности инвесторов, например, зависимость от использования местного контента или местных сотрудников или соответствие определенным целевым показателям экспорта (например, в Мали принят так называемый «Кодекс инвестиций»), или обучение персонала (например, в Мексике). [2]

Аналогичным образом большинство законов об ОЭЗ предусматривают специальный таможенный режим, отменяющий или снижающий тарифы на товары, оборудование или машины, ввозимые в зону. Это относится к предметам, которые будут использоваться исключительно внутри зоны (например, в Азербайджане – Закон об особых экономических зонах). Кроме того, могут быть ускорены и упрощены таможенные процедуры. В большинстве ОЭЗ сотрудники таможи проводят проверки на месте.

Примерно 1/3 законов об ОЭЗ включает в себя правила упрощения инвестиций. Одним из часто используемых инструментов является упорядочение процедур регистрации, например, путем предоставления списка документов, необходимых для поступления, или установления сроков завершения процедур утверждения. Другие законы требуют, чтобы операторы зон устанавливали единую точку контакта или универсальный магазин для предоставления государственных услуг предприятиям в пределах ОЭЗ (например, Филиппины – «Закон об особых экономических зонах»). Другие законы предусматривают создание бизнес-инкубаторов в зонах, чтобы помочь предприятиям в их начальные периоды работы путем предоставления технических услуг и обеспечения доступности физического рабочего места. Некоторые законы также отменяют ограничения на набор и использование иностранного персонала в зонах (например, Нигерия – «Закон об экспортных зонах»).

Около 1/4 законов об ОЭЗ касаются защиты инвестиций. В некоторых случаях это может превышать уровень, применимый не на территориях ОЭЗ страны. Например, некоторые законы гарантируют, что инвесторы, работающие в ОЭЗ, не могут быть экспропрированы или национализированы (например, в Йемене – «Закон о свободных зонах»). Другие законы об ОЭЗ гарантируют, что будущие изменения существующей нормативной базы не окажут негативного влияния на инвесторов в ОЭЗ (например, Туркменистан – «Закон об особых экономических зонах»). Другой вариант заключается в обеспечении того, чтобы в случае какого-либо конфликта или несоответствия между законом ОЭЗ и другим внутренним законодательством преимущественную силу имели первые (например, Лаос – «Закон о поощрении инвестиций»).

Льготное землепользование упоминается менее чем в 30% законов ОЭЗ. В основном оно включает постоянное или временное освобождение от арендной платы или применение пониженной арендной платы (например, Республика Корея – «Закон о назначении свободных экономических зон и управлении ими»).

Только около 1/5 законов ОЭЗ касаются какого-либо упрощения процедур торговли. Примерами могут служить упрощение налоговой отчетности для операций по импорту и экспорту с участием компаний в ОЭЗ или возможность сообщать о любом перемещении товаров в зоны или из зон или между компаниями ОЭЗ в единой форме, поданной ежемесячно в единой службе.

Предоставление инфраструктуры в качестве инструмента продвижения упоминается менее чем в 20% законов ОЭЗ. Власти могут быть обязаны обеспечивать зоны электричеством, топливом, водой и телекоммуникационными услугами, в частности (например, Иран – «Закон об особых экономических зонах», статья 18). В некоторых случаях правительства предоставляют льготные сборы за портовые услуги, телекоммуникации, электроэнергию и воду, поставляемые предприятиям, созданным в зонах (например, Того – Закон о предоставлении статуса порта во французской промышленной зоне). [3]

Только несколько законов ОЭЗ предусматривают установку социальных удобств. К ним могут относиться учебные заведения, больницы, базы отдыха (например, Сальвадор и Коста-Рика).

Чуть более 1/3 всех законов ОЭЗ (38%) содержат критерии, которым должны соответствовать компании для инвестирования и работы в зоне. Подавляющее большинство законов ОЭЗ открывают зоны как для отечественных, так и для иностранных компаний.

Требования к созданию и эксплуатационным характеристикам подразделяются на три широкие категории:

- минимальный объем инвестиций;
- ожидаемый вклад в достижение определенных целей развития;
- конкретные требования к производительности, которые, как правило, сосредоточены на обязательствах, связанных с занятостью, показателях экспорта и передача навыков (табл. 2).

Таблица 2

Требования к созданию и эксплуатационным характеристикам для пользователей ОЭЗ (примеры законодательств стран) [6]

<p>Минимальные инвестиционные требования:</p> <ul style="list-style-type: none"> – На <i>Ямайке</i> Закон «об особых экономических зонах» 2016 г. предусматривает, что инвестиции в машины, оборудование, сооружения, здания и другие активы в течение первого года должны превышать 50 000 долл. – В <i>Туркменистане</i> участник свободной экономической зоны должен инвестировать сумму, зафиксированную в инвестиционном договоре. – В <i>Коста-Рике</i> компании могут проводить расчеты в зоне только с первоначальными новыми инвестициями в основной капитал на начальном этапе не менее 150 000 долл. (или его эквивалентом в местной валюте). <p>Ожидания соответствия определенным целям развития</p> <ul style="list-style-type: none"> – В <i>Северной Македонии</i> Закон о технологических зонах промышленного развития требует, чтобы пользователи зон отвечали следующим критериям: создание рабочих мест, соблюдение высоких экологических стандартов, производство на основе новых технологий и высокая энергоэффективность. – В <i>Ботсване</i> при оценке приложений для работы в пределах ОЭЗ официальные органы должны учитывать «ориентировочные стандарты эффективности», такие, как экспорт, целевые объемы экспорта, стоимость и их рынки, а также ожидаемые выгоды от инвестиций с точки зрения производства и экспорта. <p>Особые требования к производительности</p> <p>Обязательства, связанные с занятостью:</p> <ul style="list-style-type: none"> – В <i>Джибути</i> инвесторы в ОЭЗ должны нанимать джибутийский персонал не менее чем на 30% своей рабочей силы к концу первого года работы и не менее чем на 70% после пяти лет деятельности. – В <i>Камбодже</i> иностранные менеджеры, технические специалисты или эксперты могут быть наняты при условии, что численность иностранного персонала не превышает 10% от общей численности персонала. <p>Экспортные требования:</p> <ul style="list-style-type: none"> – В <i>Непале</i> не менее 75% услуг и материалов, произведенных в пределах зоны, должны быть экспортированы. – В <i>Малайзии</i> товары, произведенные в свободной промышленной зоне, могут быть вывезены из зоны только на экспорт или с разрешения соответствующего органа. – В <i>Габоне</i> закон требует, чтобы, по крайней мере, 75% продукции в зоне экспортировалось. <p>Передача навыков:</p> <ul style="list-style-type: none"> – В <i>Эфиопии</i> предприятие индустриального парка обязано заменить иностранных сотрудников или специалистов эфиопскими гражданами, передав необходимые знания и навыки посредством специализированных тренингов. – На <i>Мадагаскаре</i> Закон об особых экономических зонах обязывает пользователей зон сообщать разработчикам зон об обучении местного персонала. – На <i>Мальдивских островах</i> в соответствии с Законом об особых экономических зонах разрешение администрации СЭЗ на наем иностранного персонала сверх установленных законом пределов может быть предоставлено только временно и при условии, что пользователь зоны обеспечивает надлежащую подготовку мальдивцев для заполнения должности.

Хотя режим ОЭЗ, как правило, является инструментом выработки национальной политики, правительства стран должны помнить о взаимодействии ОЭЗ со своими международными обязательствами. Международные правила могут либо облегчать, либо ограничивать такое национальное формирование политики (табл. 3).

Таблица 3

Международные правила регулирования деятельности ОЭЗ [10]

Влияние меры	Основные меры	Международные правила, ограничивающие меру (запрещающие или отменяющие ее)	Международные правила, разрешающие или требующие меры
Поддерживающие компании	Налоговые и другие льготы Освобождение от таможенных пошлин Смягченные нормативные требования Упорядоченные административные процедуры Дополнительная либерализация для иностранных инвесторов	Правила ВТО Нормативные инструменты по правам человека Конвенции МОТ Экологические соглашения	<ul style="list-style-type: none"> • Киотская конвенция • ВТО / ГАТТ • ВТО / ГАТС • ВТО / ТФА • ПА (правила упрощения инвестиций)
Ограничивающие фирмы	Создание и эксплуатационные требования	ВТО / ТРИМС Правила ПА / РТА о требованиях к производительности	Резервирование РТА / ПА для требований к производительности

Две ключевые области разработки национальной политики, связанной с ОЭЗ, взаимодействуют с международными обязательствами стран:

– Меры поддержки, предоставленные компаниям-резидентам ОЭЗ (например, налоговые и иные льготы, освобождение от таможенных пошлин и пошлин, смягченные нормативные требования, упрощенные требования по созданию и иностранному владению, упорядоченные административные услуги).

– Требования, предъявляемые к инвесторам ОЭЗ (например, определенные требования к производительности или пошлины, применимые к импорту).

Государствам рекомендуется разрабатывать и администрировать ОЭЗ таким образом, чтобы это не нарушало их международные обязательства и максимизировало выгоды, которые могут обеспечить эти обязательства.

Международные инвестиционные соглашения

Международные инвестиционные соглашения (МИС), как правило, направляют действия правительства в отношении защиты инвестиций и, в меньшей степени, либерализации инвестиций (права на въезд инвесторов), поощрения, содействия и обязательств инвесторов. Принимающие страны подписывают МИС, в частности, для привлечения инвестиций, что также является ключевой целью создания ОЭЗ.

Как правило, двусторонние инвестиционные договоры (ВИТ) и договоры с инвестиционными положениями (ТИП) не выделяют инвестиции в ОЭЗ. Скорее, они в равной степени относятся к инвестициям, размещенным в ОЭЗ, так же как и к другим инвестициям. Большинство двусторонних соглашений позволяют инвесторам обеспечивать существенную защиту посредством международного арбитража против принимающих государств (урегулирование споров между инвестором и государством). Меры, оспариваемые в этих случаях, включают отзыв льгот, таких, как налоговые льготы или статус свободной зоны (семь случаев), и введение ограничений или дополнительных сборов или требований для инвесторов (четыре случая). Пока что три спора были решены в пользу государства и четыре в пользу инвестора. В двух случаях, вынесенных в пользу инвестора, арбитры считали, например, что определенные неблагоприятные изменения в режиме регулирования (например, отмена льгот ОЭЗ) расстроили законные ожидания инвесторов и нарушили обязательства справедливого и равного обращения и / или косвенной экспроприации.

Другие положения ПА также могут влиять на разработку и эксплуатацию ОЭЗ:

– Положения, запрещающие требования к производительности, если они включены в МИС, потенциально ограничивают тип промышленной политики, которую правительство, возможно, пожелает проводить через ОЭЗ (то есть определенные экспортные требования, налагаемые

на иностранных инвесторов). Многие ВІТ не включают такие пункты.

– Непонижающие положения о стандартах могут сигнализировать о том, что правительства не хотят ставить под угрозу экологические или трудовые нормы через свои ОЭЗ. Эти положения могут помочь в процессе переориентации ОЭЗ на императив устойчивого развития.

Заключение

Таким образом, подводя главные выводы из проведенного исследования, можно еще раз отметить, что ОЭЗ, включая их создание, деятельность и возможный роспуск, регулируются правовыми рамками, действующими на разных уровнях государственного регулирования. Изучение национальной специфики нормативной базы регулирования ОЭЗ охватывает законы об ОЭЗ в 115 странах и модели институциональной структуры. Международный обзор включает в себя соответствующие правила, содержащиеся в трех органах международного экономического права: международные инвестиционные соглашения (МИС), соглашения Всемирной торговой организации (ВТО) и региональные торговые соглашения (РТС).

Литература

1. ASEAN Secretariat and UNCTAD. *ASEAN Investment Report 2017: Foreign Direct Investment and Economic Zones in ASEAN*. – Jakarta : ASEAN Secretariat and Geneva: UNCTAD, 2017.
2. Bost, F. *Free Zones : a State of the Art. The World of Free Zones. Towards a New Global Trade*. 2016.
3. Central Asia Regional Economic Cooperation (CAREC) Secretariat and Asian Development Bank. *Strategic Framework for Special Economic Zones and Industrial Zones in Kazakhstan*. – Manila: Asian Development Bank, 2018.
4. Cheng, T. *Special Economic Zones: A Catalyst for International Trade and Investment in Unsettling Times?* // *Journal of World Investment & Trade*. 2019. No. 20 (1). P. 32–67.
5. Farole, T., and Akinci, G. *Special Economic Zones: Progress, Emerging Challenges, and Future Directions. Directions in Development Series*. – Washington, D.C.: World Bank, 2011.
6. FIAS. *Special Economic Zones: Performance, Lessons Learned, and Implications for Zone Development*. – Washington, D.C. : World Bank, 2008.
7. Frick, S., Rodriguez-Pose, A. and Wong, M. *Toward Economically Dynamic Special Economic Zones in Emerging Countries* // *Economic Geography*. 2019. No. 95(1). P. 30–64.
8. Koyama, N. *SEZs in the Context of Regional Integration : Creating Synergies for Trade and Investment* / Farole, T., and G. Akinci (eds.) // *Special Economic Zones: Progress, Emerging Challenges, and Future Directions. Directions in Development*. – Washington, D.C. : World Bank, 2011.
9. Moberg, L. *The political economy of special economic zones* // *Journal of Institutional Economics*. 2015. No. 11(01). P. 167–190.
10. OECD/EUIPO. *Trade in Counterfeit Goods and Free Trade Zones: Evidence from Recent Trends. Illicit Trade*. – Paris : OECD Publishing, 2018.
11. Shadikhodjaev, S. *International regulation of free zones: an analysis of multilateral customs and trade rules* // *World Trade Review*. 2011. 10(2). P. 189–216.
12. UNCTAD. *Enhancing the Contribution of Export Processing Zones to the Sustainable Development Goals: An Analysis of 100 EPZs and a Framework of Sustainable Economic Zones*. – New York and Geneva : United Nations, 2015a.
13. UNCTAD. *World Investment Report 2019: Special Economic Zones*. – New York and Geneva : United Nations, 2020.

References:

1. ASEAN Secretariat and UNCTAD. *ASEAN Investment Report 2017: Foreign Direct Investment and Economic Zones in ASEAN*. – Jakarta : ASEAN Secretariat and Geneva: UNCTAD, 2017.
2. Bost, F. *Free Zones : a State of the Art. The World of Free Zones. Towards a New Global Trade*. 2016.
3. Central Asia Regional Economic Cooperation (CAREC) Secretariat and Asian Development Bank. *Strategic Framework for Special Economic Zones and Industrial Zones in Kazakhstan*. – Manila: Asian Development Bank, 2018.
4. Cheng, T. *Special Economic Zones: A Catalyst for International Trade and Investment in Unsettling Times?* // *Journal of World Investment & Trade*. 2019. No. 20 (1). P. 32–67.
5. Farole, T., and Akinci, G. *Special Economic Zones: Progress, Emerging Challenges, and Future Directions. Directions in Development Series*. – Washington, D.C.: World Bank, 2011.
6. FIAS. *Special Economic Zones: Performance, Lessons Learned, and Implications for Zone Development*. – Washington, D.C. : World Bank, 2008.
7. Frick, S., Rodriguez-Pose, A. and Wong, M. *Toward Economically Dynamic Special Economic Zones in Emerging Countries* // *Economic Geography*. 2019. No. 95(1). P. 30–64.
8. Koyama, N. *SEZs in the Context of Regional Integration : Creating Synergies for Trade and Investment* / Farole, T., and G. Akinci (eds.) // *Special Economic Zones: Progress, Emerging Challenges, and Future Directions. Directions in Development*. – Washington, D.C. : World Bank, 2011.
9. Moberg, L. *The political economy of special economic zones* // *Journal of Institutional Economics*. 2015. No. 11(01). P. 167–190.
10. OECD/EUIPO. *Trade in Counterfeit Goods and Free Trade Zones: Evidence from Recent Trends. Illicit Trade*. – Paris : OECD Publishing, 2018.
11. Shadikhodjaev, S. *International regulation of free zones: an analysis of multilateral customs and trade rules* // *World Trade Review*. 2011. 10(2). P. 189–216.
12. UNCTAD. *Enhancing the Contribution of Export Processing Zones to the Sustainable Development Goals: An Analysis of 100 EPZs and a Framework of Sustainable Economic Zones*. – New York and Geneva : United Nations, 2015a.
13. UNCTAD. *World Investment Report 2019: Special Economic Zones*. – New York and Geneva : United Nations, 2020.