

М.Ю.Бердина, А.Э.Бердин

Региональные особенности развития особых экономических зон

На примере стран латиноамериканского региона

Экономическая деятельность многих современных государств связана с созданием и функционированием особых экономических зон (ОЭЗ). Они рассматриваются в качестве таких эффективных инструментов развития национальной экономики, как создание рабочих мест, рост экспорта, привлечение иностранных инвестиций, передача технологий и кадровая политика. ОЭЗ в латиноамериканском регионе имеют более чем вековую историю развития, но именно в 2000-х годах произошли заметные изменения их роли в экономиках отдельных государств. В статье выявляются особенности создания и функционирования ОЭЗ в Латинской Америке, а также определяются ключевые направления трансформации экономик некоторых стран региона с целью привлечения иностранных инвестиций в ОЭЗ.

Ключевые слова: особые экономические зоны, Латинская Америка, свободные точки, «якорные» компании, инвестиции в ОЭЗ.

DOI: 10.31857/S0044748X0012430-2

Статья поступила в редакцию 29.09.2020.

Особые экономические зоны (ОЭЗ) считаются высокоэффективным инструментом для создания рабочих мест, роста экспорта, привлечения иностранных инвестиций, передачи технологий и развития кадров [1]. Например, занятость в свободных индустриальных зонах Доминиканской Республики выросла с 500 человек в 1970 г. [2] до почти 200 тыс. человек сегодня. В Китае в последние

Марина Юрьевна Бердина — кандидат экономических наук, доцент кафедры международного предпринимательства, Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения (РФ, 199000 Санкт-Петербург, ул. Б.Морская, 67, svitkova_marina@mail.ru); Александр Эдуардович Бердин — старший преподаватель кафедры экономики высокотехнологичных производств Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения (РФ, 199000 Санкт-Петербург, ул. Б.Морская, 67, berdin07@mail.ru).

годы на ОЭЗ приходилось около 22% национального ВВП, 46% прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и колоссальные 60% экспорта, при этом создавалось более 30 млн рабочих мест [3]. Дубай привлек более 2000 предприятий, в основном с иностранным капиталом, здесь находится около 24 ОЭЗ, в том числе широко известный *Dubai Media City* [3, 4].

Основные цели данной статьи — провести систематизацию особых экономических зон в Латинской Америке, выявить их национальные особенности и определить, где они развиты лучше всего. Исследование основывается на общенаучной методологии, а базой для его проведения являются статистические данные по числу ОЭЗ в мире и странах латиноамериканского региона, а также национальные документы и сведения, систематизирующие страновые данные о работе ОЭЗ, аналитические материалы международных организаций, контролирующей работу зон в мире. Авторами были изучены публикации Всемирного банка, ЮНКТАД, поскольку это — одни из немногих источников с наибольшим количеством доступных рабочих документов и специализированных отчетов, относящихся к экономическим зонам по всему миру. Для достижения целей данного исследования был также проведен обзор релевантной отечественной и зарубежной литературы, в основном за 2015—2020 гг.

Степень научной проработанности заявленной темы в настоящее время представляется недостаточной. В отечественной литературе вопрос изучен слабо. Несмотря на то, что первые исследования российских ученых по этой теме появились еще в конце 1990-х годов [5], в настоящее время нам удалось найти лишь незначительное число работ, где анализируются отдельные аспекты развития ОЭЗ в латиноамериканском регионе [6-10]. Особый интерес представляют труды российского автора, доцента СПбГУ А.Г.Коваль [7, 8, 10], в которых проведено исследование общих проблем функционирования ОЭЗ, а также рассмотрены ключевые задачи экономического развития, для осуществления которых ОЭЗ создавались в странах — членах *BRICS*. Профессор А.Х.Хакимов [6] обобщил международные аспекты применения эффективных институциональных форм реализации инвестиционных процессов на примере функционирования ОЭЗ США, Китая и Мексики. Вместе с тем российским авторам не удалось найти актуальной информации о специфике функционирования ОЭЗ не только в крупнейших странах латиноамериканского региона, но и в небольших государствах, где опыт создания ОЭЗ является порой более успешным, чем в ведущих странах.

В зарубежной литературе тема латиноамериканских ОЭЗ изучена более обстоятельно [11—19]. Признанные специалисты по исследованию ОЭЗ в мире Т.Фароль, Г.Акинчи, С.В.Фрик в своих работах проводят комплексный анализ функционирования ОЭЗ без особого акцента на страновые аспекты. Латиноамериканские исследователи, например, Р.Болин, Р.Мойзес, Ф.Салдивар и др., уделяют больше внимания отдельным страновым особенностям функционирования ОЭЗ в Панаме, Мексике, Доминиканской Республике и т.д. Однако комплексных исследований по деятельности ОЭЗ как в крупных, так и в малых государствах региона в работах зарубежных ученых нам также найти не удалось. В этой связи считаем целесообразным систематизировать современный материал по проблематике создания и функционирования ОЭЗ в регионе, а также определить основные характеристики ОЭЗ, присущие Латинской Америке.

МЕСТО ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ В ОБЩЕМИРОВОЙ СИСТЕМЕ ОЭЗ

В некоторых государствах Латинской Америки ОЭЗ были созданы еще в середине XX в. (рис. 1). Большинство стран региона разработали свое действующее законодательство об ОЭЗ в 1990-х годах.

Рис. 1. КАРТА РАСПРОСТРАНЕНИЯ ОЭЗ В ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКЕ



Страна	Год создания первой зоны	Страна	Год создания первой зоны
Пуэрто-Рико	1942	Сальвадор	1976
Панама	1948	Гондурас	1977
Багамские о-ва	1955	Коста-Рика	1978
Бразилия	1957	Сент-Китс	1978
Колумбия	1958	Сент-Люсия	1979
Чили	1958	Уругвай	1987
Каймановы о-ва	1967	Тринидад и Тобаго	1988
Доминиканская Республика	1969	Белиз	1990
Парагвай	1970	Перу	1991
Гватемала	1973	Аргентина	1995
Ямайка	1976	Куба	1997

Источник: [3].

С 2010 г. в регионе произошли значительные изменения: переименование, переориентация и расширение зон, а также открытие новых ОЭЗ в целях возрождения роли ОЭЗ в качестве двигателей экономического роста и создания рабочих мест. В настоящее время в Латинской Америке насчитывается почти 500 ОЭЗ (таблица 1), в которых размещено более 10 тыс. предприятий и работают около 1 млн человек (таблица 2).

Т а б л и ц а 1

ЧИСЛО ОЭЗ В МИРЕ (по регионам), 2019 г.

	Общее число ОЭЗ	В том числе находятся на этапе развития	Запланированные дополнительные ОЭЗ
Всего в мире	5383	474	507
Развитые страны	374	5	—
Европа	105	5	—
Северная Америка	262	—	—
Развивающиеся страны	4772	451	502
Азия	4046	371	419
Восточная Азия	2645	13	—
Китай	2543	13	—
Юго-Восточная Азия	737	167	235
Южная Азия	456	167	184
Индия	373	142	61
Западная Азия	208	24	—
Африка	237	51	53
Латинская Америка и Карибский бассейн	486	28	24
Страны с переходной экономикой	237	18	5
Слаборазвитые страны	173	54	140
Наименее развитые страны	146	22	37
Островные государства	33	8	10

Источник: [3].

С точки зрения зарубежных владельцев капитала инвестиционный потенциал латиноамериканского региона довольно велик. ОЭЗ имеются почти во всех государствах Центральной и Южной Америки за исключением Суринама и Гайаны. В Карибском бассейне, напротив, ОЭЗ есть только в нескольких странах.

В процессе создания ОЭЗ правительствам стран не следует ограничиваться только налоговыми льготами. Необходимо снижать нормативные барьеры, которые могут сдерживать деловую активность и защищать от коррупции. Многие из существующих ОЭЗ обладают инвестиционным потенциалом. Наиболее развитые зоны в Латинской Америке могут сформировать благоприятную для

бизнеса среду, сопоставимую с наиболее динамично развивающимися мировыми центрами предпринимательства. Например, за период 1985—2000 гг. в рамках зональной программы Доминиканской Республики было создано более 100 тыс. рабочих мест в обрабатывающей промышленности, что позволило уменьшить чрезмерную зависимость экономики страны от сельского хозяйства.

Т а б л и ц а 2

**СТРАНЫ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ И КАРИБСКОГО БАССЕЙНА
С НАИБОЛЬШИМ ЧИСЛОМ ОЭЗ, 2019 г.**

Страна	Число ОЭЗ
Доминиканская Республика	73
Никарагуа	52
Коста-Рика	49
Гондурас	39
Колумбия	39
Бразилия	32

Источник: [3].

Для иностранных компаний, которые по различным причинам не могут позволить себе размещать свои филиалы за рубежом, ОЭЗ в Латинской Америке предоставляют эффективный вариант для производства и поиска поставщиков. ОЭЗ дают этим компаниям возможность производить и реализовывать свою продукцию со значительно более низкими затратами (стоимость местной рабочей силы, аренда земли, налоговые льготы, банковские ставки и пр.).

Как видно из таблицы 2, в каждой из указанных стран довольно много ОЭЗ, что свидетельствует о значительной инвестиционной привлекательности как отдельно взятого государства, так и региона в целом. Если сопоставить численность ОЭЗ с этим показателем в других странах, например европейских (см. таблицу 1), то преобладание ОЭЗ в Латинской Америке станет очевидно. А это говорит и о высоком инвестиционном потенциале этих стран, и о заинтересованности иностранных и национальных инвесторов во вложении средств в ОЭЗ латиноамериканского региона.

Создание ОЭЗ в странах Латинской Америки характеризуется следующими общими чертами [5]:

- ОЭЗ создаются по инициативе центральных органов власти, а не местных властей, исходя из общегосударственных интересов;
- созданию ОЭЗ предшествовала разработка соответствующей нормативно-правовой базы, практическая реализация которой осуществляется нередко через три-четыре года (так это было сделано в Бразилии в ОЭЗ «Манаус»);
- четкое определение типов ОЭЗ: производственные, экспортно-производственные, торговые, оффшорные и т.д. Такая детальная классификация позволяет в каждой стране региона определить различные величины налоговых, таможенных, фискальных и иных льгот;

— выделение под ОЭЗ ограниченных территорий, где развитие и увеличение ОЭЗ происходит благодаря росту количества предприятий и их оборота, а не за счет освоения новых земель (например, торговая зона «Колон» в Панаме с годовым оборотом в 8 млрд долл. за 40 лет своего существования не достигла даже площади в 300 га) [11];

— постепенное увеличение количества ОЭЗ.

ТИПОЛОГИЯ ОЭЗ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ

Первым видом ОЭЗ в Латинской Америке были торговые зоны. Льготы для их резидентов в основном касались таможенного обложения. Товары, ввезенные на территорию зоны, не подлежат обложению таможенными пошлинами и налогом на импорт, освобождены от других видов контроля над импортом, включаемых в таможенное законодательство страны. В ОЭЗ, находящихся, как правило, около крупных торговых портов (например, порт Барранкилья в Колумбии), резиденты зон, занимающиеся внешнеторговой деятельностью, имеют право осуществлять целый ряд операций с товарами без уплаты налогов (на срок до 1 года) и пошлин: ввоз/вывоз, перегрузка, складирование, хранение, продажи. Возможность беспошлинного хранения продукции в ожидании благоприятных изменений конъюнктуры на мировых рынках или на внутреннем рынке страны, где расположена ОЭЗ, чрезвычайно выгодна поставщикам. Поставки товаров из ОЭЗ на внутренний рынок облагаются импортной таможенной пошлиной, как на аналогичные товары, ввезенные из-за рубежа на обычных условиях.

Со временем в торговых ОЭЗ стали возникать предприятия по обработке ввозимых товаров, что позволило трансформировать их уже в более сложный вариант ОЭЗ — свободные производственные зоны. Подавляющее большинство производственных зон работает на экспорт. Например, в Бразилии, согласно закону № 3.173/57 о создании зоны «Манаус» [20], предприятия экспортно-производственных зон должны экспортировать 100% продукции. Тем не менее некоторые ОЭЗ (например, бразильская «Манаус» и остров Огненная Земля в Аргентине) работают только на внутренний рынок [21].

Правительства государств региона стремятся стимулировать увеличение потоков иностранных инвестиций и деловой активности в регионе, а также обеспечить конкурентоспособность своих стран по сравнению с другими высокопроизводительными региональными игроками. Коста-Рика, Панама и Белиз предлагают привлекательные варианты для создания офшорных зон. В Коста-Рике офшорные компании освобождены от подоходного налога и налога на имущество, а налог на компании значительно снижен. Мексика и другие государства Латинской Америки становятся ведущими поставщиками информационных технологий и бизнес-услуг для клиентов из Северной Америки и Европы.

БРАЗИЛИЯ И УРУГВАЙ — ПРОТИВОПОЛОЖНЫЕ ПРИМЕРЫ УСПЕШНЫХ ЗОН

В Бразилии, крупнейшей экономике региона, из 32 ОЭЗ около 25 — это зоны свободной торговли (ЗСТ), но активно работают только три — «Сеара» и «Пиау» на северо-востоке страны и «Рио-Бранко» — на северо-западе. Законо-

дательство Бразилии об ОЭЗ предлагает налоговые и административные льготы для компаний-резидентов при условии, что 60% валового дохода компании должно быть получено от экспорта промышленных товаров и услуг [20, 22].

«Правительство Бразилии понимает, что ОЭЗ — это будущее международной торговли, и в ближайшие годы практически в каждом штате Бразилии будут созданы подобные зоны, — отмечает президент ОЭЗ «Сеара» Марио Лима ... В этих зонах разместятся международные компании — разработчики программного обеспечения. Они будут привлечены к ЗСТ, тем более что в будущем у них будет более широкий доступ к внутреннему рынку Бразилии» [22]. ОЭЗ в Бразилии имеют серьезные ограничения: не хватает хороших дорог и доступа к аэропортам, чтобы обеспечить транспортировку товаров. Однако будущим зонам, специализирующимся на предоставлении услуг, для эффективной работы потребуется в основном только интернет-связь.

Столкнувшись с глобальной тенденцией использования особых зон, Бразилия в 1988 г. стала создавать зоны экспортной обработки в расчете на то, что они будут способствовать улучшению положения в депрессивных регионах страны, уменьшению дисбаланса и развитию страны в целом в экономическом, технологическом и социальном направлениях [13]. Однако с тех пор, как в Бразилии были созданы особые зоны, правительство постепенно стало утрачивать интерес к ним, так как параллельно с этими процессами в стране произошла серьезная реструктуризация экономики, которая привела к отсрочке реализации нескольких проектов, в том числе зон экспортной обработки.

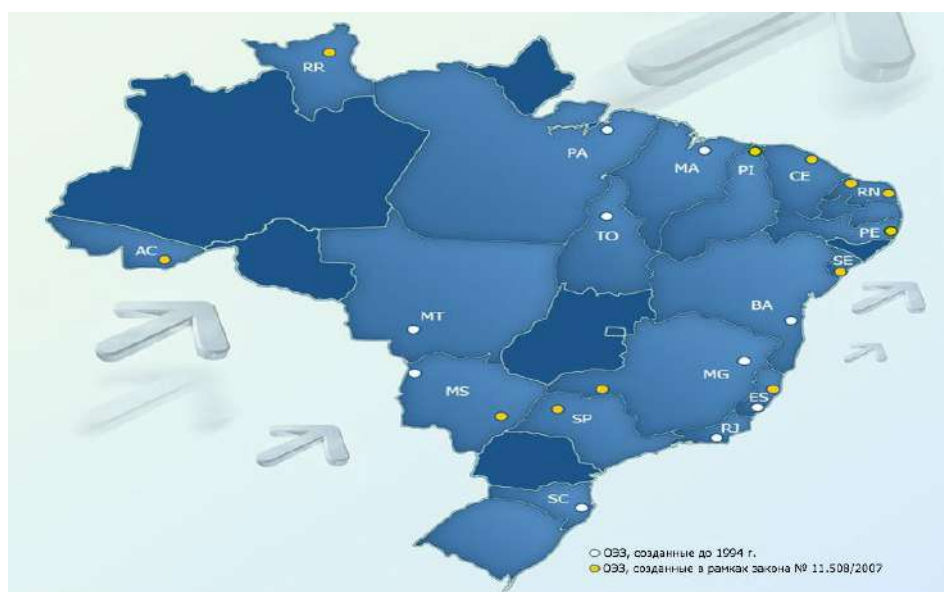
С принятием в 2007 г. Закона N 11.508 [23], создающего условия для появления новых экспортных зон в Бразилии, интерес к особым зонам в стране вновь повысился. Экспортные производственные зоны Бразилии предоставляют резидентам административные льготы при экспортно-импортных операциях, за исключением лицензий или разрешений на импорт сырья и капиталов. Однако эти лицензии не применяются в отношении санитарных мер, мер национальной безопасности и охраны окружающей среды. Долгосрочная правовая определенность является важным атрибутом этого режима: льготы предоставляются на 20 лет и могут быть продлены на такой же период.

В настоящее время в Бразилии насчитывается 18 подобных зон в 15 штатах (рис. 2). Основное, на чем специализируются резиденты зон, это — выращивание и поставки за рубеж фруктов, бразильских орехов, каучука (латекса), обработка древесины и рыбоводство, кожевенная промышленность, текстиль, керамика, гранит. ЭПЗ Бразилии зарекомендовали себя как важный инструмент поддержки национальных и иностранных инвестиций, ориентированных на внешний рынок.

Наряду с созданием экспортных производственных зон бразильское правительство развивало ОЭЗ, ориентированные на внутренний рынок. Яркий пример — знаменитая зона «Манаус» [24, 25]. Решение о создании свободной экономической зоны «Манаус» было принято Национальным конгрессом в качестве экономической альтернативы развития по традиционному пути и интеграции района внутренней Амазонии в экономику всей страны. Закон N 3173 от 6 июня 1957 г. о создании зоны «Манаус» предусматривал выполнение программы регионального развития. Однако этот

закон не был введен в действие, и СЭЗ «Манаус» была создана только спустя десять лет Декретом N 288/67. В документе отмечалось, что «Манаус» представляет собой зону свободной торговли и специальных налоговых льгот, учрежденную с целью создания во внутренней Амазонии промышленного, торгового и сельскохозяйственного центра с обеспечением соответствующих экономических условий для развития с учетом местных факторов и большого расстояния от центров потребления продукции.

Рис.2. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЭПЗ В БРАЗИЛИИ



AC: Сенатор Гумард
ES: Аракруз и Вила Велья
MS: Корубма и Батагуассу
PE: Суапэ
RN: Ассу и Макайба
SE: Баррадос Кокейрос

BA: Илеус
MA: Сан Луис
MT: Каререс
PI: Парнайба
RR: Боа Виста
SP: Фернандополис

CE: Песем
MG: Теофило Отони и Убераба
PA: Баркарена
RJ: Итагуайи
SC: Имбитуба
TO: Арагуайна

Источник: [22].

Несмотря на изменения и дополнения, внесенные в законодательстве, суть зоны «Манаус» осталась той же: предоставление значительных субсидий производственному сектору. Более того, сектор услуг косвенно субсидировался за счет снижения импортных тарифов, поскольку розничные торговцы «Манауса» могли продавать импортные товары по более низким ценам. Как и в случае с другими проектами по развитию региона (например, строительство Трансамазонской магистрали), формирование «Манауса» было дорогостоящим мероприятием. Сегодня, примерно через 50 лет после создания, данная зона смогла создать социально-экономическую базу для эффективного развития экономики в регионе Амазонии, способствуя лучшей производственной и социальной интеграции региона с остальной частью Бразилии [25].

«Зонамерика» (*Zonamerica*) — первая и крупнейшая из ОЭЗ Уругвая, которые были основаны на средства частных инвесторов. Изначально запущенная как платформа логистики и дистрибуции, *Zonamerica* превратилась в многоплатформенную ОЭЗ для местных и международных компаний, в которой основное внимание уделяется технологиям и услугам с высокой добавленной стоимостью. Сегодня зона включает 30 зданий на площади 92 га в столице Уругвая Монтевидео. Из более чем 350 фирм ОЭЗ, в которых работают в общей сложности 10 тыс. человек, особое внимание уделяется частным банкам и финансовым корпорациям: 60 компаний работают в финансовой отрасли, что составляет 80% компаний по управлению активами, зарегистрированных в центральном банке Уругвая [26]. В целом на долю *Zonamerica* приходится 1,8% ВВП Уругвая.

В результате успешной работы *Zonamerica* для нее открылись новые возможности с точки зрения международной экспансии. В частности, возможность экспортировать данную бизнес-модель в Колумбию и Китай. Инвесторы рассматривают новые места вложения средств в других регионах Латинской Америки, Азии и Африке, чтобы создать «бизнес-среду в развитой стране внутри развивающейся страны» [26]. Для первого этапа своей международной экспансии *Zonamerica* выбрала город Кали в Колумбии. При объединении с колумбийской *Grupo Carvajal* с целью создания новой современной ОЭЗ в качестве резидентов зоны были приглашены компании, занимающиеся технологиями и услугами с высокой добавленной стоимостью. На данный момент в колумбийской *Zonamerica* находится 18 зданий, а также центр обработки данных на общей площади 38 га, в котором потенциально могут работать 17 тыс. человек.

Выход в Китай, который является главным торговым партнером Уругвая, стал следующим этапом в стратегии международной экспансии компании. В феврале 2018 г. в Китае открыли бизнес-центр в Фошане, в южной провинции Гуандун, чтобы стимулировать деловые связи между Китаем и Латинской Америкой и предложить существующим клиентам в Уругвае базу для развития их бизнеса за рубежом [26]. *Zonamerica* не объявляла о каком-либо новом расширении в краткосрочной перспективе, но дала понять, что она проверяет места для будущих возможных инвестиций, которые дадут новый импульс ее стратегии международной экспансии.

Несмотря на значительный прогресс в создании ОЭЗ в Центральной Америке и Карибском бассейне, Южная Америка — за некоторыми исключениями, такими, как Бразилия, Уругвай, Чили и Колумбия, — все еще отстает от тех стран, где ОЭЗ развиваются успешно, по целому ряду экономических показателей. Государства Южной Америки, только рассматривающие возможность создания собственных ОЭЗ, могут перенять опыт у других стран региона [27]. В частности, Доминиканская Республика, Сальвадор и Гондурас используют ОЭЗ, чтобы воспользоваться преимуществом преференциального доступа на рынки США. Эти страны, экономика которых ранее зависела от сельскохозяйственных товаров, создали у себя крупномасштабные производственные сектора.

МОДЕЛЬ «СВОБОДНЫХ ТОЧЕК» — ЛАТИНОАМЕРИКАНСКАЯ НАЦИОНАЛЬНАЯ «ИЗЮМИНКА»

Организация особых экономических зон в виде «свободных точек» для одного предприятия* очень популярна в регионе, особенно в странах, которые относительно более зависимы от ОЭЗ для экспорта, включая Колумбию, Доминиканскую Республику, Ямайку и Мексику [28]. Распространенность этого типа ОЭЗ в некоторых странах региона была обусловлена политическим выбором для предоставления преимуществ в свободной зоне местным малым и средним предприятиям (в их существующем местоположении) и сосредоточения внимания на промышленной деятельности, которую сложно перенести в разделенную зону.

В частных и небольших по размеру ОЭЗ занято немного работников, и они вносят небольшой вклад (за некоторыми исключениями) в экспорт соответствующих стран по сравнению с относительно свободными зонами с несколькими предприятиями. Однако «свободные точки» — это, по сути, одна компания, поэтому сравнивать их с традиционными зонами, где сосредоточено много компаний, разных по размерам, не представляется целесообразным.

«Свободные точки» не относятся к определенной области. Компании вправе открывать свои предприятия в любом месте на национальной территории: в непосредственной близости от границы, на месторождениях сырья (древесина, сельскохозяйственная продукция, продукция горнодобывающей промышленности и т.д.), вблизи портов (например, для добычи и переработки рыбы и морепродуктов) или в менее привлекательных городах, расположенных в глубине страны. На компании, которые выбирают этот вариант, распространяются те же преимущества и ограничения, что и на фирмы, работающие в свободных зонах.

Подход со «свободными точками» аналогичен схеме работы таможенного склада, но предполагает более широкий спектр преимуществ. Официальная схема целей создания «свободных точек» часто совпадает с целями промышленной политики и может включать разработку «инвестиционного проекта с высоким экономическим и социальным воздействием» (Колумбия), «облегчение проблем безработицы» и усилия по «модернизации инфраструктуры [и] содействию внедрению новых технологий и знаний» (Мексика) [27]. Правительства разрешают «свободные точки» для одного предприятия конкретной отрасли, которая либо нуждается в значительных капиталовложениях, знаниях или технологиях, которых нет в стране, либо требует места, близкого к природным ресурсам или существующим клиентам, и в конечном итоге не может извлечь выгоду из кластерной экономики, предлагаемой ОЭЗ. Например, фермеры или агропромышленные компании, которым необходимо импортировать оборудование; порты, больницы и клиники (Колумбия); оффшорные разведочные платформы (Колумбия); а также, как в случае с Мексикой, производственные компании, ищущие недорогих работников [27, 29].

* Свободная точка для одного предприятия (*The single-enterprise free-point*) — специфическая разновидность ОЭЗ, предусматривающая создание благоприятных условий (инвестиционного климата, льгот и пр.) для одного конкретного предприятия, специализация в деятельности которого является по инвестиционным, политическим или экономическим соображениям важным для страны.

«Свободные точки» позволяют правительствам ориентироваться на конкретные отрасли, избегая при этом указания местоположения инвесторов зоны. Не находясь в разграниченных зонах, компании избегают «риска анклава» и, как считается, лучше интегрируются в местную экономику. Однако предоставление статуса свободной зоны существующим предприятиям увеличивает стоимость программ зон, что приводит к уменьшению числа существующих предприятий в рамках схем стимулирования, тем самым сокращая налоговую базу вместо привлечения новых инвестиций. «Свободные точки» для одного предприятия также считаются более подверженными коррупции, поскольку компании подкупают чиновников в обмен на статус свободной зоны. Кроме того, осуществлять контроль за обеспечением и соблюдением социальных и экологических правил в распределенных зонах сложнее, чем в специально отведенных местах. Наконец, в таких случаях нет обычных преимуществ промышленного развития на основе зон, включая синергизм, эффекты кластеризации и экономию на развитии инфраструктуры и услуг.

Как правило, наиболее важным и сложным аспектом такой схемы является соблюдение таможенных правил и контроль. Меры физического контроля могут быть довольно дорогостоящими, включая размещение сотрудников таможни в лицензированных помещениях. Вот почему во многих случаях страны перешли от физических схем к системам, основанным на документах и счетах. Например, в Мексике компании, работающие по схеме *IMMEX* (*Manufacturing, Maquila u Exports Services*), обязаны использовать специализированное программное обеспечение для отслеживания всего импорта, экспорта и отходов. Необходимы подробная отчетность об этих действиях и правильная классификация инвентаря, а нарушения могут привести к крупным штрафам и, возможно, к потере разрешения на *IMMEX*.

Самыми известными «свободными точками» являются мексиканские макиладорас, основанные в рамках Национальной программы индустриализации границы, начатой в 1960-х годах. Уполномоченные фабрики вдоль границы с США смогли беспощадно импортировать материалы и производственное оборудование и экспортировать свою продукцию в США по более низким тарифам, чем из других стран. Поскольку целью Программы макиладорас было экономическое развитие обширного приграничного региона, режим распространялся на отдельные фабрики в любом месте этого района, а не на географически ограниченные зоны. Первоначально макиладорас занимались производством текстиля, простой электроники и иных промышленных товаров. Но к XXI в. они способствовали тому, что Мексика вошла в число ста крупнейших экспортеров автозапчастей и усилила свои позиции в других отраслях, таких как авиакосмическая промышленность, электроника, медицинские приборы и альтернативная энергетика. Успех макиладорас, подкрепленный присоединением страны к НАФТА в 1994 г., способствовал росту благосостояния северной части Мексики с высоким уровнем иностранных инвестиций. Южная часть страны при этом осталась позади.

С целью устранить региональное неравенство в 2016 г. был принят закон о создании семи новых ОЭЗ на юго-востоке Мексики и дополнительной зоны в северном пограничном регионе. Инициатива была направлена на снижение яв-

ных диспропорций в уровнях экономического развития внутри страны — от относительно богатых северных штатов до отсталых аграрных южных регионов.

Мексика создала свою первую ОЭЗ в тихоокеанском порту Ласаро Карденас, на границе штатов Мичоакан и Герреро, а остальные три — на перешейке Теуантепек (штаты Веракрус и Оахака), Пуэрто-Чьяпас (Чьяпас), и коридор Коацакоалькос/Сьюдад-дель-Кармен (Кампече) (рис. 3). Цель состояла в том, чтобы к 2018 г. в каждой ОЭЗ работала как минимум одна «якорная компания»* [14].

Рис. 3. РАСПОЛОЖЕНИЕ ОЭЗ В МЕКСИКЕ



Примечание: ОЭЗ «с декларацией» — значительная часть мексиканских ОЭЗ, созданы по итогам издания в 2017—2018 гг. президентом Энрике Пенья Ньето указов, определяющих мексиканские регионы с высокими темпами развития (показанные на карте темно-зеленым цветом) как особые экономические зоны. Структуры «с правом» — тип предприятий, которые расположены в самых бедных регионах и еще не имеют такого статуса [30].

При разработке стратегии в отношении ОЭЗ Мексика опиралась, в том числе, на опыт Китая. В 1980-е годы в КНР были созданы ОЭЗ (Шэньчжэнь, Чжухай и Шаньтоу в провинции Гуандун), на долю которых в настоящее время приходится 22% ВВП, 46% прямых иностранных инвестиций и 60% экспорта страны, а также 30 млн рабочих мест [31]. Однако, несмотря на впечатляющие результаты китайских ОЭЗ, ставка Мексики на них может быть довольно рискованной.

* Под «якорными» понимаются компании, специализирующиеся на квалифицированном высокотехнологичном бизнесе, который является неотъемлемой частью высокотехнологичной деятельности и оказывает или может оказать влияние на бизнес-решения и местонахождение квалифицированных поставщиков и клиентов.

Оценивать аналогичные модели развития во всем мире как успешные не совсем верно [32]. Случается, что инвестиции не привлекаются в ожидаемых объемах, как это было на Гаити, а иногда инвесторы могут уйти через несколько лет производственной деятельности в ОЭЗ, как это произошло в Доминиканской Республике [15]. Даже в тех случаях, когда привлечение ПИИ было возможно, большинство ОЭЗ не смогли создать надлежащий экономический климат, в котором местное население получило бы ощутимые выгоды, в частности, справедливую заработную плату [16]. Лишь небольшому числу ОЭЗ удалось должным образом развить местную промышленность на базе привлеченных иностранных инвестиций (например, в Гондурасе). Как отмечали эксперты Всемирного банка [33], даже в Китае многие ОЭЗ в итоге привели к развитию анклавной экономики, в которой поток инвестиций осуществляется по принципу «стремительной гонки вниз» оплаты труда, а рабочие места создаются на основе утверждения, что «низкооплачиваемая работа лучше, чем ее отсутствие».

В случае с Мексикой маловероятно, что применение модели ОЭЗ приведет к существенному улучшению положения беднейших штатов. Если мексиканское правительство планирует использовать ОЭЗ для развития своих депрессивных регионов, то, на наш взгляд, шансов реализовать данное намерение для этих штатов у него мало [34]. С точки зрения научной экспертизы авторы бы порекомендовали мексиканским властям вести переговоры с потенциальными инвесторами, которые готовы инвестировать в любой (в том числе в депрессивный) регион страны, а не делать ставки только на те компании, которые могут инвестировать в большом объеме в процветающие штаты.

Чтобы добиться успеха в функционировании своих ОЭЗ, по мнению авторов, Мексике необходимо сделать акцент на следующих моментах.

1. Выбрать социально ответственную администрацию ОЭЗ. Будет эффективнее, если каждая из ОЭЗ Мексики будет управляться «интегральным администратором» — частной или полугосударственной компанией, отвечающей за разработку, регулирование, администрирование, строительство и обслуживание зоны в течение установленного периода продолжительностью до сорока лет [35]. Интегральные администраторы могут быть отобраны властями из конкурирующих предложений, поданных разными участниками торгов. Интегральные администраторы будут оказывать сильное влияние на процессы, происходящие внутри ОЭЗ, — от установления правил работы и рекомендаций по предотвращению несчастных случаев до получения прибыли от сдачи в аренду свободных площадей зоны и услуг, которые она будет предоставлять инвесторам. В результате выбор такого администратора вполне может стать одним из самых важных публичных предложений, которые Мексика будет реализовывать за последние 20 лет. Этих служащих следует выбирать не только по умению действовать, но и по способностям ставить амбициозные социальные цели. В ходе отбора и оценки лучших кандидатов на должность интегрального администратора решающее значение должны иметь такие критерии, как получение максимально возможной чистой экономической выгоды для Мексики с

точки зрения вкладываемых инвестиций, а также создание рабочих мест и демонстрационного эффекта.

2. Критерием успеха должны быть результаты, достигнутые за счет местных ресурсов развития, а не благодаря привлечению иностранных инвестиций. Правительство Мексики определило цель ОЭЗ с точки зрения развития региональных производственно-сбытовых цепочек и расширения местных государственных услуг, но не в том, *как* этого достичь. Власти страны в целом оказывали значительное влияние на появление тех сообществ, где прямые иностранные инвестиции помогли создать конкурентоспособные местные бизнес-сообщества [17]. Правительство должно стимулировать «сватовство» между иностранными инвесторами и местными компаниями [16]. Оно также должно помочь местным жителям получить земли для ведения бизнеса, обеспечить доступ к обучению для создания прибыльного местного бизнеса и правовой защите [6]. В качестве примеров успеха можно привести опыт Тайваня и Южной Кореи: власти активно проводили политические интервенции, которые способствовали интенсификации связей с местными компаниями. Важно понимать, что развитие и улучшение жизни значительной части местного населения является обязательным условием для долгосрочного функционирования ОЭЗ. Как показал опыт Индии и Бангладеш, когда регионы, окружающие ОЭЗ, лишены гражданских прав и бедны, народные восстания против проекта становятся обычным явлением [25, 26].

3. Избегать отраслей, которые повышают конкурентоспособность за счет низкооплачиваемой работы. Эксперты Всемирного банка признали, что в результате большинства инициатив ОЭЗ, как правило, создаются низкоквалифицированные, малооплачиваемые рабочие места [19]. Необходимо разрабатывать условия развития отраслей, для работы в которых требуются квалифицированные кадры. Один из способов сделать это — адаптировать учебные программы и потребовать от компаний обучать своих сотрудников. Изучение английского языка также имеет важное значение, так как отсутствие языковых навыков — одно из основных препятствий мобильности внутри транснациональных корпораций [9]. Еще один способ избежать гонок за минимальными зарплатами — это осуществлять регулирование таким образом, чтобы по крайней мере 85% от общей заработной платы приходилось на долю местных рабочих (к примеру, это успешно делает Гондурас).

4. Продвигать «якорные компании», которые являются сложными, а не простыми и эксплуататорскими. Цель правительства Мексики — «обеспечить инвестиции от «якорной» компании в каждую ОЭЗ», но более важной целью, несомненно, должно быть обеспечение инвестиций именно от «якорной» фирмы, стратегически важной для каждого региона страны. Торопиться с выбором «якорной» компании нельзя. Крайне важно, чтобы Мексика находила время для привлечения сложных отраслей, а не только той первой отрасли, которая решила инвестировать в страну. Под сложными отраслями понимаются такие, которые обладают большими возможностями распространения знаний в регионы. Отрасли, которые продвигают простую производственную

деятельность, могут показаться привлекательными в краткосрочной перспективе, но в конечном итоге их функционирование может привести к весьма нежелательным экономическим последствиям, например, к технологической отсталости, производству слабо конкурентноспособной продукции и т.п. [36].

5. Избегать «эффекта гриба», означающего быстрое создание множества ОЭЗ, которые конкурируют друг с другом [33]. Конкуренция полезна для инноваций и роста, но она целесообразна в нужное время. Слишком высокая конкуренция и преждевременное принятие решений могут помешать консолидации ОЭЗ Мексики. Перед масштабированием зон важно убедиться в том, что одна или две ОЭЗ работают правильно. Более того, может потребоваться инкубационный период, иначе некоторые ОЭЗ могут в конечном итоге конкурировать между собой и даже с развитым севером страны, где активно развиваются макиладорас. На сегодняшний день на долю пяти мексиканских штатов приходится 55% всего экспорта Мексики (Чьяпас, Коауила, Нуэво-Леон, Нижняя Калифорния и Тамаулипас). ОЭЗ должны привлекать новых инвесторов, а не только тех, которые уже находятся в этих пяти штатах.

Важно отметить тот факт, что для привлечения ПИИ снижения налогов и предоставления дешевой рабочей силы недостаточно [16, 32]. Напротив, исследования по этой проблеме убедительно показывают, что успех ОЭЗ обеспечивают не фискальные привилегии, а более расширенные условия конкурентной среды для ведения бизнеса [32]. Такие факторы, как инфраструктура, доступность человеческого капитала и стоимость энергии, в большей степени определяют привлекательность инвестиций, чем налоговые льготы и низкая заработная плата. Мексика должна создать разумные стимулы: обеспечить верховенство закона, высокое качество человеческого капитала, сильные партнерские отношения между правительством и частным сектором и оказывать поддержку производственно-сбытовой цепочки.

В Колумбии также популярна модель «свободных точек». Местное законодательство [37] позволило отдельным компаниям (иностранным или местным), которые инвестируют в крупные проекты с высоким экономическим и социальным воздействием, стать зонами свободной торговли. Требования к инвестициям и квалификации работников для предприятий, которые планируют стать свободными точками одной компании, немного отличаются от тех требований, которые предъявляются к участникам традиционных ОЭЗ. На сегодняшний день существует 72 таких точки, работающих в различных сферах и отраслях, включая агробизнес, порты, больницы и клиники, а также разведочные работы на море. Эти точки стали важным источником занятости: 72 из них составляют менее 10% от общего числа инвесторов. Эти инвесторы в основном работают по схемам комбинирования традиционных свободных зон и «свободных точек». Всего в Колумбии в 2018 г. насчитывалось 979 таких «свободных точек», на которые приходилось 42% рабочих мест [38].

Хотя ОЭЗ в странах с низким уровнем дохода, таких как Гондурас и Никарагуа, по-прежнему сосредоточены на трудоемких отраслях, в основном на швейной и текстильной промышленности, под давлением

конкурентов из Азии, производящих дешевую продукцию, многие реструктурируют ОЭЗ, чтобы обеспечить более высокую добавленную стоимость и привлечь компании в соответствующие виды деятельности. Некоторые экспортеры, например, *GrupoM*, отреагировали на усиливающуюся конкуренцию среди ОЭЗ, открыв зоны в соседнем Гаити, чтобы воспользоваться более низкими затратами на рабочую силу и преференциальным доступом к рынку США. В связи с возможным истечением срока действия Программы льгот по импорту в Доминиканской Республике (*Earned Import Allowance Program, EIAP*) [2], которая позволяет осуществлять беспошлинный экспорт одежды в США, Национальный совет по свободным зонам не только лоббирует расширение экспорта, но и работает над открытием новых экспортных возможностей в Европе (в том числе в Испании, Германии и Финляндии), в то же время изучая возможности сотрудничества с Китаем и африканскими странами (Марокко).

Например, Доминиканская Республика активизировала усилия по привлечению новых инвесторов в более высокотехнологичное производство и услуги. Программа считалась успешной, что позволило привлекать иностранные инвестиции, и способствовала устойчивому экономическому росту в 1990-х годах. На своем пике в 2003 г. на долю компаний ОЭЗ приходилось 7,5 % ВВП страны [2, 12]. Ключевыми факторами успеха являются близость страны к потребительскому рынку США, преференциальные торговые соглашения, стимулы, предоставляемые ОЭЗ, и доступность дешевой рабочей силы.

На рубеже веков, однако, страна столкнулась с внешними потрясениями: глобальный экономический спад, рост цен на нефть и, для текстильного сектора, который тогда лежал в основе ОЭЗ, — прекращение действия Соглашения по изделиям из различных видов волокон (*Multi-fiber Arrangement*) в 2005 г., вступление Китая во Всемирную торговую организацию в 2001 г. Количество компаний в ОЭЗ уменьшилось, экспорт из них сократился, а программа оставалась неизменной до 2010 г.

В этом контексте местные инвесторы ОЭЗ на национальном и региональном уровнях стремились к расширению доступа к рынкам в США. Через руководство официальной торговой ассоциации ОЭЗ (*Asociación Dominicana de Zonas Francas, ADOZONA*) и регулирующего органа ОЭЗ — Национального совета по свободным зонам — они успешно лоббировали присоединение Доминиканской Республики к Соглашению о свободной торговле в Центральной Америке (2007 г.) и к Соглашению об экономическом партнерстве между Карибским бассейном и ЕС (2008 г.) [15].

В сотрудничестве с учреждениями, занимающимися вопросами развития трудовых ресурсов, в компаниях поощрялось развитие человеческого капитала с целью поддержать модернизацию производственного профиля страны. В то время как иностранные производители в текстильной промышленности перенаправили свои интересы в экономику с более низкими затратами, местные фирмы инвестировали в новые технологии (например, новые типы волокон) и человеческий капитал, чтобы иметь возможность вертикально интегрироваться и оставаться конкурентоспособными с низкотратными производителями.

Местные доминиканские инвесторы развивали межотраслевые связи и диверсифицировали производство. Некоторые переориентировали производство с одежды на обувь, некоторые создали колл-центры и совместные предприятия с индийскими IT-компаниями, а другие инвесторы открыли фабрики и ОЭЗ в соседней Гаити. В рамках этого частного соглашения Национальный совет по свободным зонам и *ADOZONA* активизировали усилия по привлечению новых инвесторов из развивающихся отраслей, включая услуги (колл-центры и аутсорсинг бизнес-процессов), хирургическое оборудование, фармацевтику, ювелирные изделия, электротехнику, бытовую технику.

С 2010 г. экспорт, выпуск и количество работников ОЭЗ в Доминиканской Республике восстановились и продолжили расти, хотя еще не достигли уровня начала 2000-х годов относительного вклада в ВВП или общего экспорта. Их доли стабилизировались на уровне 55% общего объема экспорта и 3,2% ВВП — ниже, чем прошлые уровни в 85% и 8%, соответственно, что указывает на рост экономики, не связанной с ОЭЗ. Количество индустриальных парков с 2012 г. выросло на треть, составив 73 зоны на настоящий момент [3, 17]. Производство в ОЭЗ стало более диверсифицированным: экспорт медицинской и фармацевтической продукции составил более четверти общего экспорта, а электротехническая и электронная продукция — примерно такую же долю (16 %), что и традиционная швейная и текстильная промышленность в 2018 г. США по-прежнему представляют самый крупный рынок, причем большинство компаний (58%) Доминиканской Республики экспортируют туда, хотя с 2000 г. эта доля сократилась (с 86%). В 2017 г. ОЭЗ обеспечили около 166 тыс. прямых рабочих мест и, по оценкам, 250 тыс. — косвенных, большинство из которых по-прежнему занимали низкоквалифицированные работники (так называемые синие воротнички, 71%), хотя с 2012 г. доля технических сотрудников неуклонно росла [17]. Ряд ОЭЗ заключают соглашения о сотрудничестве с местными университетами. Обучение по программе, предлагаемой Национальным институтом профессионально-технического обучения и *ADOZONA*, расширяет долю работников ОЭЗ. В 2018 г. министерство образования подписало соглашение с *ADOZONA* и Национальным советом зон свободного экспорта (*Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación, CNZFE*) об улучшении качества высшего образования, чтобы сделать его более актуальным для компаний ОЭЗ.

В Коста-Рике ОЭЗ эволюционировали от размещения производства и услуг с низкой добавленной стоимостью (например, текстиля) до более высокотехнологичного производства, прежде всего медицинского оборудования, и передовых услуг, таких, как сложные общие центры обслуживания и НИОКР [39]. Колумбия использует концепцию ОЭЗ и «свободных точек» для одного предприятия в качестве партнерства между государственным и частным секторами для инноваций, устранения пробелов в финансировании и знаниях и развития отдельных отраслей, включая государственные услуги. С 2000 г. «свободные точки» для одного предприятия финансировали строительство и эксплуатацию 12 больниц и клиник, благодаря чему страна превратилась в одно из мест оздоровительного туризма.

Помимо конкуренции со стороны азиатских стран государства Латинской Америки, особенно малые экономики в Центральной Америке [18], сталкиваются с рядом серьезных проблем. Зависимость этих экономик от рынка США делает их уязвимыми к воздействию торговых шоков. Недавняя фискальная реформа в Соединенных Штатах ослабила привлекательность некоторых латиноамериканских ОЭЗ, особенно в тех странах, которые еще не имеют хороших позиций в глобальной цепочке ценностей.

Еще одной проблемой является неустойчивость налоговых стимулов. В странах, где ОЭЗ составляют важную часть экономики, правительства предусматривают значительные суммы потенциальных налоговых поступлений. В 2018 г. Коста-Рика приняла закон о налоговой реформе, чтобы заменить налог с продаж налогом на добавленную стоимость [39]. Аргентина, Бразилия, Эквадор, Сальвадор, Гватемала, Мексика, Парагвай, Перу и Уругвай за последние пять лет пересмотрели свои стратегии зон свободной торговли, стремясь сделать так, чтобы специальные режимы стали более благоприятными для экономического развития. Новые режимы больше ориентированы на внутренний рынок и специализацию кластеров, что делает их более похожими на индустриальные парки и зоны развития [19]. В течение следующих пяти лет 20-30 новых ОЭЗ могут быть созданы или введены в эксплуатацию согласно новым режимам.

ВКЛАД ОЭЗ В ЭКОНОМИКУ ЛАТИНОАМЕРИКАНСКОГО РЕГИОНА

Основное влияние, которое оказывает функционирование ОЭЗ в любой стране, — это приток национальных и иностранных инвестиций в экономически активные сектора. Главным принципом привлечения значительных объемов местных и иностранных инвестиций в ОЭЗ по-прежнему является разработка конкретных государственных стратегий, применимых исключительно в этих зонах, которые служат основными стимулами для компаний. Различные типы стимулов, предоставляемые как местным, так и иностранным компаниям, можно кратко сформулировать так: преференциальный режим в отношении налогов, стоимости земли, ссуд, кредитов и т.д.; большая свобода для инвесторов с точки зрения доходов и собственности; преимущества местной дешевой рабочей силы, инфраструктуры, услуг и т.д.; административные преимущества в зонах для упрощения и унификации формальностей [19].

Следующий значимый экономический результат эффективной работы ОЭЗ связан с занятостью и экспортом. Начиная с 1970-х годов, в Восточной Азии и Латинской Америке первые программы экономических зон были разработаны для привлечения инвестиций со стороны трудоемких транснациональных корпораций [32]. ОЭЗ создают для соседних регионов положительные внешние эффекты. Такие эффекты прибрежных предприятий-инвесторов, где расположены СЭЗ, являются значительными, надежными и экономически важными: увеличение ПИИ в прибрежные зоны повышает темпы роста внутренних городов в среднем на треть [38]. Без этого латиноамериканская периферия не развивалась бы так быстро. Таким образом, взаимодействие внутри цепочек поставок между национальными компаниями и иностранными инвесторами является важным каналом, через

который внутренние регионы получают дивиденды от положительных межрегиональных внешних эффектов, достигаемых благодаря иностранным инвестициям. В случае Мексики это — хорошая возможность для экономического роста в штатах, регионах и муниципалитетах, на которые непосредственно влияют ОЭЗ, путем их интеграции в местную экономику через производственные цепочки и возникающие местные кластеры.

Основная цель привлечения как местных, так и иностранных инвестиций в экономические зоны государств Латинской Америки и Карибского региона, по нашему мнению, — прямо или косвенно создавать рабочие места. Правительства стран с помощью ОЭЗ стремятся стимулировать экономику путем поощрения взаимодействия между компаниями, повышения производительности за счет строительства конгломератов или привлечения технологически передовых промышленных предприятий. Наконец, достижение экономических результатов в работе ОЭЗ способствует улучшениям в социальной сфере — повышению уровня занятости и обеспечению достойной заработной платы для местного населения [40].

После Второй мировой войны правительства стран Латинской Америки пытались развивать национальные экономики за счет защитных тарифов и субсидирования местного производства. Эти усилия часто приводили к развитию дорогостоящего и неэффективного производства в дополнение к растрате капитальных ресурсов. В 1960—1970-х годах, когда начали развиваться ОЭЗ, власти осознали, что субсидирование национального производителя было непродуктивным. Таким образом, многие страны Латинской Америки обратились к альтернативной стратегии экспортно ориентированного производства, неолиберальному подходу. Однако в условиях нехватки капитала, относительно слабого технологического опыта и ограниченного доступа к международным рынкам было необходимо привлекать ПИИ. Благодаря ОЭЗ ТНК могли воспользоваться преимуществами нового международного разделения труда.

Формулируя основной вывод, отметим, что ОЭЗ, конечно, не являются волшебным средством для экономического развития. Однако есть множество обнадеживающих примеров, в том числе в Латинской Америке, когда ОЭЗ приносили пользу местному населению и стране в целом. Большинство южноамериканских зон относительно поздно присоединились к этой форме инновационной экономической политики.

ОЭЗ в латиноамериканских странах являются хорошим примером того, как извлечь выгоду из глобализации капитала и рабочей силы. Ключевым вопросом политики в отношении ОЭЗ становится поиск баланса между положительными эффектами глобализации и множеством проблем безопасности, которые она порождает. Это важно не только для разработчиков внутренней политики, но также для региона и международного сообщества. Перспективные и инвестиционно привлекательные страны (Бразилия, Мексика, Доминиканская республика, Уругвай и пр.) благодаря своим ресурсам, инвестиционным проектам и грамотной политике властей вполне могут рассчитывать на эффективную работу ОЭЗ, в том числе с активным привлечением иностранных инвесторов-резидентов.

ИСТОЧНИКИ И ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

1. Job creation made easy: The Colombia, Panama, and South Korea free trade agreements: Hearing before the Comm. on foreign affairs, House of representatives, 112th Congr., 1st sess., Sept. 23, 2011. Washington: Gov. print. off., 2011. – III, 68 p.
2. Kaplinsky, R. Export Processing Zones in the Dominican Republic: Transforming manufactures into commodities. *World Development*, (1993), vol.21 (11), pp. 1851-1865.
3. UNCTAD. World Investment Report 2019: Special Economic Zones. New York and Geneva: United Nations. 2020, 220 p.
4. FIAS (Foreign Investment Advisory Service). Special Economic Zones: Performance, Lessons Learned, and Implications for Zone Development. Washington, DC: FIAS. 2008, 72 p.
5. Сизоненко А.И. Свободные экономические зоны в Латинской Америке. М.: ИЛА РАН, 1996, 82 с. [Sizonenko A.I. Svobodnyye ekonomicheskiye zony v Latinskoй Amerike [Free economic zones in Latin America]. Moscow, ILARAN, 1996, 82 p. (in Russ.).
6. Хакимов А.Х. Особые Экономические Зоны: Международные аспекты функционирования. *Экономика и управление*, 2016, № 11 (133), сс. 38-42. [Khakimov A.KH. Osobyue Ekonomicheskiye Zony: Mezhdunarodnyye aspekty funktsionirovaniya [Special Economic Zones: International Aspects of Functioning]. *Ekonomika i upravleniye*, 2016, N 11 (133), pp. 38-42 (in Russ.).
7. Андреева М.Ю., Артемьев А.А., Баринов А.Я., и др. Особые экономические зоны. Теоретико-методологические аспекты развития / Монография для магистрантов, обучающихся по программам направлений «экономика», «государственный аудит» и «финансы и кредит» - Москва, ЮНИТИ-Дана, 2017, Книга 1, 101 с. [Andreyeva M.YU., Artem'yev A.A., Barinov A.YA., i dr. Osobyue ekonomicheskiye zony. Teoretiko-metodologicheskiye aspekty razvitiya. Monografiya dlya magistrantov, obuchayushchikhsya po programmam napravleniy «ekonomika», «gosudarstvennyy audit» i «finansy i kredit» [Special economic zones. Theoretical and methodological aspects of development]. Moscow, UNITY-Dana, 2017, Book 1, 101 p. (In Russ.).
8. Адигамова Ф.Ф., Андреева М.Ю., Баландина А.С., и др. Особые экономические зоны. Зарубежный и отечественный опыт. Монография для магистрантов, обучающихся по программам направлений «экономика», «государственный аудит» и «финансы и кредит». Москва, ЮНИТИ-дана, 2017, Книга 2, 287 с. [Adigamova F.F., Andreyeva M.YU., Balandina A.S., i dr. Osobyue ekonomicheskiye zony. Zarubezhnyy i otechestvennyy opyt. Monografiya dlya magistrantov, obuchayushchikhsya po programmam napravleniy «ekonomika», «gosudarstvennyy audit» i «finansy i kredit» [Special economic zones. Foreign and domestic experience]. Moscow, UNITI-dana, 2017, Book 2, 287 p. (In Russ.).
9. Разумовский Д.В. Конец «постлиберального» регионализма в Латинской Америке? *Латинская Америка*. М., 2018, № 1, с. 25-44 [Razumovskiy V. Konets «postliberal'nogo» regionalizma v Latinskoй Amerike? [The End of "Post-Liberal" Regionalism in Latin America?]. *Latinskaya Amerika*. Moscow, 2018, N 1, pp. 25-44 (In Russ.).
10. Коваль А.Г., Трофименко О.Ю. Особые экономические зоны как фактор развития BRICS. *Латинская Америка*. М., 2020, № 11, сс. 20-38 [Koval' A.G., Trofimenko O.YU. Osobyue ekonomicheskiye zony kak faktor razvitiya BRICS [Special economic zones as a factor of the development of BRICS states]. *Latinskaya Amerika*. Moscow, 2020, N 11, pp. 20-38 (In Russ.).
11. Almaza, I. Normativa del régimen tributario de las zonas francas en Panamá. *Boletín de Informaciones Jurídicas*, 2012, vol. 47, pp. 79-92.
12. Jenkins, M., G. Esquivel and F. Larrain. Export Processing Zones in Latin America. *Harvard Institute for International Development, Development Discussion Paper*, 1998, No. 646 (August).
13. Bolin, R.L. Impact of 57 New Export Processing Zones in MERCOSUR. Flagstaff Institute, 1995.
14. Rios, V. Mexico's Special Economic Zones: White Elephants? Available at: <https://www.wilsoncenter.org/article/mexicos-special-economic-zones-white-elephants> (accessed 30.06.2016).

15. Defever F., Reyes J., Riano A., Sanchez-Martin M. Special Economic Zones and WTO Compliance: Evidence from the Dominican Republic. *CESifo Working Paper Series*, No. 6791. Munich: Ifo Institute. 2017. Available at: https://www.cesifo.org/DocDL/cesifo1_wp6791.pdf (accessed 20.04.2018).
16. Farole, T., Camp; Akinci, G. Special economic zones: progress, emerging challenges, and future directions. World Bank Publications. 2011, 314 p.
17. Frick S., Rodríguez-Pose A., Wong M. Toward Economically Dynamic Special Economic Zones in Emerging Countries. *Economic Geography*, 2019, Vol. 95(1), pp. 30–64.
18. Sigler, T.J. Panama's special economic zones: Balancing growth and development. *Bulletin of Latin American Research*, 2014, N 33(1), pp.1-15.
19. Zaldívar F.G., Molina E. Special economic zones and their impact on regional economic development [Zonas Económicas Especiales y su impacto sobre el desarrollo económico regional]. *Problemas del Desarrollo*, 2018, 49(193), pp. 11-32.
20. Brazilia Law N 3.173/57 from 06.06.57 «Manaus Free Trade Zone».
21. De Almeida P.R. Latin American development trends and Brazil's role in the region. *Вестник РУДН. Серия: Международные отношения*, М., 2015, № 4, pp.7-19.
22. Associação Brasileira de Zonas de Processamento de Exportação. Available at: <https://www.abrazpe.org.br/index.php/abrazpe/> (accessed 15.09.2020).
23. Law 11.508/2007. Rules on the tax, exchange and administrative regimes of Export Processing Zones and other matters.
24. Castilhos G.V. A Special Economic Zone in Brazil: The Manaus Free Trade Zone. *SSRN Electronic Journal*, January 2016.
25. Possebom V. Free Trade Zone of Manaus: An Impact Evaluation using the Synthetic Control Method, *Revista Brasileira de Economia*, vol. 71 no.2 Rio de Janeiro Apr./June 2017.
26. Competitive advantages of Zonamerica. Available at: <https://web.zonamerica.com/#/uruguay/por-que-zonamerica/1> (accessed 15.09.2020).
27. Mitchell J. Latin America braced for SEZ surge, *FGI Intelligence*, 2017, February 16.
28. 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, 2015, 35 p.
29. Moises R. Special Economic Zones: South America Lags Behind. *PROSPERCSIS*, 2015, December 18.
30. Regional Economies' Report // Banco de México (January–March 2018). Available at: <http://www.banxico.org.mx/dyn/publicaciones-y-prensa/reportes-sobre-las-economias-regionales/recuadros/%7B20867F6A-F174-04D0-9A04-BB846DB7EFC3%7D.pdf> (accessed 01.10.2020).
31. Special Economic Zones. Not so special. *The Economist*, April, 4th, 2015.
32. Farole, T. Special economic zones: What have we learned? *World Bank-Economic Premise*, 2011, (64), pp.1-5.
33. Management models for Special Economic Zones: Draft note to the Government of Mexico. World Bank Group, 2015, 155 p.
34. Ericson A.-S. An analysis of Mexico's border industrialization program. *Monthly Labor Review*, Vol. 93, No. 5 (MAY 1970), pp. 33-40.
35. Thierry-Aguilera R.a, Di Marco G.b, Diaz-Santillan E.a Mexico's logistics performance index as a sustainable indicator (Conference Paper). Proceedings of the 2016 Industrial and Systems Engineering Research Conference, ISERC 2016, 2020.
36. Menon S.N., Mitra S.K. Special Economic Zones: The Rationale. *Special Economic Zones: Promise, Performance, and Pending Issues*. Occasional Paper. Center for Policy Research: Delhi, 2009, No. 16.
37. Special Economic Zones for Exports in Colombia (Law 677 of 26 September 2001).
38. Foreign investment in Latin America expected to halve in 2020. UNCTAD. World Investment Report 2020: International Production Beyond the Pandemic. New York and Geneva: United Nations, 2020, 285 p.

Марина Бердина, Александр Бердин

39. Jenkins M. Economic and social effects of export processing zones in Costa Rica. ILO: Geneva, 2005 Jan.

40. Cavalcanti L. Labor standards and social conditions in free trade zones: the case of the Manaus free trade zone. *Economics: The Open-Access, Open-Assessment E-Journal*, 14 (2020-19), pp. 1–41.

Marina Yu.Berdina (svitkova_marina@mail.ru)

Candidate of economic sciences, Associate Professor at the Department of International Entrepreneurship, Saint-Petersburg State University of Aerospace Instrumentation

B.Morskaya street, 67, 190000 Saint-Petersburg, Russian Federation

Alexandr E.Berdin (berdin07@mail.ru)

Senior Lecturer at the Department of Economics of High-Tech Industries Saint-Petersburg State University of Aerospace Instrumentation

B.Morskaya Street, 67, 190000 Saint-Petersburg, Russian Federation

Regional features of the development of special economic zones. The example of the Latin American region's countries

Abstract: The economic activity of modern countries is associated with creation and functioning of SEZs. They are seen as effective tools for the development of national economy: job creation, export growth, attracting foreign investment, technology transfer and human resources development. SEZs in the Latin American region have more than a century of development history, but it was in the 2000s that noticeable changes in their role in the economies of individual countries took place. The article identifies the features of creation and functioning of special economic zones in Latin American countries and discusses the key areas of economic transformation for individual countries of the region in order to attract foreign investment to the SEZs.

Keywords: special economic zones (SEZs), Latin America, free points, anchor companies, SEZ's investments.

DOI: 10.31857/S0044748X0012430-2

Received 29.10.2020.