

щим объемом заявленных инвестиций в размере 388 млрд рублей», — приводит данные Олег Мельников.

Особые экономические зоны, согласно докладу господина Мельникова, имеют четыре стратегических направления: промышленно-производственное, портовое, туристическое и технико-внедренческое.

**ГОСПОДДЕРЖКА** По словам Олега Мельникова, предоставляемые резидентам особый административный, налоговый и таможенный режимы, инфраструктура, система управления и гарантии позволяют снизить издержки инвестора на 30%. Например, таможенные льготы предполагают отсутствие пошлины на импорт оборудования, сырья и комплектующих, а также отсутствует НДС на эти составляющие. Также резидент не платит пошлину и НДС на экспорт производимой в ОЭЗ продукции.

Продолжая тему, ведущий консультант ЗАО «Делойт и Туш СНГ» по направлению «НИОКР и налоговые льготы» Эмиль Бабуров обратил внимание на то, что процесс непосредственно внедрения инноваций едва ли требует господдержки, поскольку он, как правило, сам по себе приносит положительный экономический эффект. Однако каждому внедрению предшествует проведение НИОКР, которое сопряжено с высоким риском и зачастую оказывается убыточным, поэтому в большинстве стран господдержка сконцентрирована именно в данной области. Эксперт считает, что, с точки зрения спроса на инновации, может оказывать положительный эффект

изменение обязательных стандартов (например, внедрение стандартов по автомобильному топливу), и здесь важно действовать сбалансированно, чтобы введение чрезмерно жестких ограничений не привело, напротив, к снижению ВВП и, как следствие, к спаду инновационной активности.

Что касается предложения, то эксперт сконцентрировался на проблемах предоставления налоговых льгот компаниям, ведущим инновационную деятельность на территории РФ.

Например, по его мнению, в России, налог на имущество фактически становится налогом на модернизацию — чем более дорогостоящее оборудование приобретается, тем больший налог приходится платить. Решение этой проблемы Эмиль Бабуров видит в освобождении от налога на имущество в отношении вновь вводимого в эксплуатацию оборудования. Другой спорный момент, по его словам, — льготы по страховым взносам для IT и инжиниринговых компаний. Одним из условий их предоставления является то, что более 90% всех доходов в целях налогового учета (как от реализации, так и внереализационных) должно приходиться на деятельность, непосредственно связанную с IT или инжинирингом. «Многие компании, занимающиеся только IT, либо только инжиниринговой деятельностью, не удовлетворяют соответствующему критерию, поскольку общая сумма внереализационных доходов зачастую превышает 10 процентов в сумме всех доходов (в них входят, например, курсовые разницы, процентные доходы)», — говорит консультант. Решение, по его мнению, можно найти,

в применении соответствующих требований только в отношении доходов от реализации.

Владимир Прокопьев, вице-президент Санкт-Петербургской ТПП, заметил, что соперничество за инвестора привело к унификации льгот, предоставляемых ОЭЗ разных стран. По его словам, обычно приглашающая сторона предлагает фискальные, административные, финансовые и внешне-торговые льготы, причем при нынешних масштабах бизнеса налоговые преференции не являются определяющими. «Большую роль играют стабильность государственной системы страны, на территории которой осуществляется деятельность, гарантии, дешевые кредиты на внутреннем рынке и другие факторы», — замечает господин Прокопьев. Он также приводит данные из первого отчета об эффективности ОЭЗ на территории РФ, подготовленного Минэкономразвития, курирующего их деятельность. «Пока все они не оправдывают бюджетные инвестиции. За семь лет существования ОЭЗ бизнес вложил лишь треть того, что обещал. Государство вложило намного больше. Половина экономических зон не привлекла ни одной компании», — цитирует Владимир Прокопьев. Основную проблему в недостатках скорости действий со стороны ОЭЗ он видит в том, что они финансируются в основном из федерального бюджета. Другой причиной сложившейся ситуации вице-президент ТПП считает нежелание российского бизнеса вкладывать в НИОКР. По его словам, на нашем рынке выделяются сверхприбыльные отрасли (такие, как добывающая), которые не

являются конкурентными. Отсутствие мотивации в виде конкуренции привело к тому, что затраты на НИОКР в российских компаниях, по данным господина Прокопьева, в 46 раз ниже, чем у западных коллег, а доля России на рынке высокотехнологичной продукции в мире составляет 0,3%.

**ЗАКОН В ПОМОЩЬ** ЗАО «Ракурс инжиниринг» является резидентом ОЭЗ. Проект находится в стадии завершения строительства. Леонид Чернигов, генеральный директор компании, считает, что закон об особых экономических зонах в РФ несовершенен, так как не позволяет решать проблему поддержки научно-технического развития комплексно. «Так как проблемы решают люди, надо сначала создать условия для них», — считает эксперт. А именно — организовать инфраструктуру и жилой фонд для тех, кто будет работать в ОЭЗ.

Павел Савицкий, старший юрист по интеллектуальной собственности компании «Маннгеймер Свартлинг», рассказал участникам конференции о проблемах охраны коммерческой тайны. По нашему законодательству, коммерческая тайна охраняется только тогда, когда сама компания охраняет ее надлежащим образом, говорит эксперт. По его мнению, требования к тому, как истец должен отстаивать свои права, очень формальны. «В проекте изменений в Гражданский кодекс предусмотрено снижение порога доказывания, но сделано это очень обтекаемо, поэтому остается ждать, как сложится судебная практика», — заключает господин Савицкий. → 46

# BUSINESS GUIDE

## ИТОГИ ГОДА



ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОЕКТ ИЗ СЕРИИ  
ЦВЕТНЫХ ТЕМАТИЧЕСКИХ ПРИЛОЖЕНИЙ  
К ГАЗЕТЕ «КОММЕРСАНТЪ».

ВГ ИТОГИ ГОДА —  
НАИБОЛЕЕ ВАЖНЫЕ СОБЫТИЯ 2012 ГОДА  
В ЗНАЧИМЫХ ОТРАСЛЯХ  
СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО РЕГИОНА.

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ: (812) 325 85 96



ВЫХОД ПРИЛОЖЕНИЯ — 31 ЯНВАРЯ 2013 ГОДА  
ФОРМАТ — А3  
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ПЕТЕРБУРГСКИМИ  
СТРАНИЦАМИ ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЪ»