

Review ОЭЗ «Технополис «Москва»

«Инвестор всегда голосует одним — деньгами»

Генеральный директор особой экономической зоны (ОЭЗ) «Технополис «Москва» **Игорь Ищенко** в интервью «Ъ-Review» поделился планами по расширению ОЭЗ за счет присоединения новых площадок, а также рассказал о том, какие инструменты требуются высокотехнологичному бизнесу для развития проектов в Москве.

— интервью —

— Тема поддержки экспорта сейчас активно обсуждается различными институтами развития, применительно как к поставкам товаров, так и услуг. Как вы видите роль ОЭЗ в этой системе мер поддержки?

— Давайте начнем с того, для чего был создан технополис. По сути, он представляет собой экосистему, которая целевым образом ориентирована на те компании, которые по определению должны обладать экспортным потенциалом. Для нас крайне важно, чтобы та продуктовая линейка, которую разрабатывают наши резиденты, была конкурентна во всем мире, а не производилась только для внутреннего потребления. По определенным категориям продукции российский рынок составляет лишь проценты от мирового, поэтому если мы говорим о рынках микроэлектроники, композитов, робототехники и так далее, то эти производители, по нашему мнению, должны изначально ориентироваться на экспорт.

Опять же это не должен быть экспорт ради экспорта, но конкурентоспособность продукта подтверждается тем, что его покупают не только из-за дешевой стоимости. В этом тоже нет ничего плохого, но зачастую низкая цена — это синоним плохого качества. Мы же хотим, чтобы это был качественный продукт, конкурентный по стоимости, чтобы этот продукт соответствовал лучшим потребительским критериям, которые предъявляют рынки в широком смысле слова, как масс-маркет, так и специальные потребители, которые существуют для наших резидентов. Поэтому экспорт для нас — это категорически важная вещь, а ОЭЗ «Технополис «Москва» в моем представлении это и есть некая квинтэссенция того, каким образом должна себя позиционировать современная промышленность.

— При отборе резидентов вы сразу оцениваете возможности для экспорта?

— Безусловно. Это не является нашим официальным критерием, но тем не менее мы изучаем профиль компании, смотрим на структуру выпуска, на контрагентов, перспективы продуктов. Надо понимать, что есть определенные категории продукции, которые являются настолько узкоспециальными, что мы не можем их оценить самостоятельно, но в остальном экспорт для нас важен.

— Как инструменты поддержки, которыми пользуются резиденты, способствуют экспорту?

— Мы не даем прямых субсидий, завязанных на экспорт. Есть определенные городские программы, которые существуют по поддержке экспорта и связаны с субсидиро-



вированием участия в конференциях, когда вы можете на какую-нибудь выставку — не важно, это в Европе, Америке, Азии, — вывезти свой продукт и даже на 100% все упаковать в стенд города и презентовать это как линейку продуктов, которая произведена московским предприятием под своим брендом.

«Экспорт для нас — это категорически важная вещь, а ОЭЗ «Технополис «Москва» в моем представлении это и есть некая квинтэссенция того, каким образом должна себя позиционировать современная промышленность»

ваннием участия в конференциях, когда вы можете на какую-нибудь выставку — не важно, это в Европе, Америке, Азии, — вывезти свой продукт и даже на 100% все упаковать в стенд города и презентовать это как линейку продуктов, которая произведена московским предприятием под своим брендом.

С другой стороны, вся та логика, которая существует вокруг резидентов особой экономической зоны, это и есть поддержка экспорта, потому что кумулятивно льготы сокращают консолидированное налоговое бремя компании до 47%. Во-вторых, мы крайне активно стимулируем, мотивируем компании приходить сюда с полным циклом, в том числе разработки. Для того чтобы этот полный цикл был здесь более экономически оправданным, мы создали на деньги города несколько кластеров. Это кластер микроэлектроники с чистыми помещениями, кластер биофармацевтики. Такие подготовленные решения позволяют предприятиям экономить на капитальных и операционных затратах, связанных с циклом выпуска. В моем представлении это может быть даже экономически более корректное поведение города как регулятора в отношении компаний, которые ориентированы на экспорт. Простое выделение субсидий напоминает мне поговорку про то, что надо давать не рыбу, а удочку. Поэтому мы даем людям некие базовые решения, которые позволяют талантливым предпринимателям, талантливым разра-

ботчикам этой удочки научиться правильно владеть. Но мы при этом не хотим на себя принимать те коммерческие риски, в которых, как правило, не обладаем достаточной экспертизой.

— У резидентов есть возможность пользоваться режимом свободной таможенной зоны. Насколько это востребовано?

— Процедура особой таможенной зоны очень востребована резидентами. У нас каждый год, как минимум, удваивается количество декларантов. На сегодня действуют два таможенных поста: в Печатниках и в Зеленограде — в Алабушево. На второй площадке пост должен заработать в полноценном режиме в следующем году: мы ждали, когда у нас возникнет тот объем оборота, который позволит наполнить его операционной активностью, теперь мы видим, что этот объем уже имеется.

Таможенный сервис — это категорически важная вещь для ОЭЗ, так как этот инструмент позволяет компаниям не только завозить оборудование и вывозить продукцию, но и упрощает оформление товаров специальной номенклатуры для разработчиков — это касается, к примеру, лабораторных субстанций вплоть до мышей. Использование таможенных постов ОЭЗ позволяет максимально оптимизировать циклы компаний и очень удобно с точки зрения логистики. У нас есть система поддержки наших резидентов по ведению всех таможенных

процедур, великолепные отношения выстроились и с ФТС, и с руководителем Московской таможни, которая нас курирует, и с Центром удаленного декларирования, который сейчас активно реализует проект, связанный с цифровизацией таможенных компетенций. Так что мы достаточно активно встраиваемся в эту логику.

— Зачастую компании отмечают трудности с оформлением отдельных образцов продукции, то есть того, что не считается серийной поставкой.

— У нас это проще и быстрее. Я скажу больше — это до определенной степени даже дешевле, как исходя из тарифов на оформленные, так и исходя из экономии времени. Мы настолько плотно увязываем цепочку поставщик—таможня—получатель товара, что объективно получается все быстрее, чем в среднем.

ИЩЕНКО ИГОРЬ ВЛАДИМИРОВИЧ

Родился 21 мая 1969 года в городе Торезе Донецкой области (Украина). В 1994 году окончил Институт стран Азии и Африки МГУ, в 1999-м получил диплом экономиста-менеджера по специальности «антикризисное управление» в Московском государственном университете экономики, статистики и информатики (МЭСИ).

В 1994–2006 годах прошел путь от экономиста отдела кредитования предприятий банка до старшего вице-президента по экономике и финансам—финансового директора ЗАО «Комплексные энергетические системы». С 2006 по 2007 год — исполнительный директор Бизнес-единицы №1 РАО «ЕЭС России». С 2007 по 2009 год — председатель совета директоров ЗАО «Загранэнергопроект». Затем был заместителем гендиректора по генерации ОАО «Энергостройинвест-Холдинг».

В 2011 году занял должность генерального директора «Технополиса «Москва». В апреле 2018 года господин Ищенко также стал главой одноименной особой экономической зоны, в которую годом ранее вошел Технополис. Женат, есть дочь и сын.

— Эффективность особых зон в России ставится под сомнение из-за недостаточного числа резидентов и низкого объема инвестиций. У столичной ОЭЗ объем вложений резидентов с начала года вырос более чем в два раза. За счет чего это произошло?

— Во-первых, я должен сказать, что проект «Технополис «Москва» стартовал не вчера и даже не позавчера. Это проект, над которым и управляющая команда, и город работают последние восемь с половиной лет. Это флагманский проект города, поэтому когда в эту конструкцию была интегрирована особая экономическая зона, то нам уже не надо было изобретать велосипед. В качестве иллюстрации я могу назвать две цифры, которые, по сути, отвечают на вопрос относительно критериев эффективности.

Во-первых, инвестор всегда голосует одним — деньгами, принимая решение о том, покупать он риск или не покупает. Площадка в Печатниках — это крупнейший в Москве браунфилд-проект, аналога ему нет не только в столице, но и в России. Сейчас у нас выкуплено 98% площадей, то есть вакантными остаются всего 2%. У нас есть определенные резервы, которые мы, я думаю, в перспективе ближайших месяцев закроем. Площадка в Алабушево — это гринфилд, и там у нас тоже вакантных площадей с учетом всех резерваций, которые сделаны под резидентов (есть определенные процедуры, связанные с разными подготовительными аспектами получения статуса и так далее), около 10%. То есть, по сути, мы практически полностью заполнены. Для коммерческой недвижимости 5–7% свободных площадей считается нормальным оборотным фондом. Это то же самое, как и в нормальной экономике падение уровня безработицы ниже порога в 3–5% говорит скорее о перегреве, чем о здоровом росте.

— У вас уже есть планы по расширению площадки ОЭЗ?

— Это даже не только планы. Это уже наступающее настоящее. Город приобрел дополнительную площадку в размере около 14 га, соседствующую с промзоной «Алабушево». Мы сейчас закрываем сделку, планируем завершить ее до конца года, и для нас это будет замечательным подспорьем. На этой площадке определенная часть территории будет отдана под элемент социальной экосистемы, к которой мы относим в том числе спортобъекты — для наших резидентов категорически важно иметь не только профессиональные сервисы, но и возможности для спорта и быта, которые позволяют людям считать место работы вторым домом.

— Видите ли вы потребность в изменении 116-ФЗ, регулирующего работу ОЭЗ в России?

— На мой взгляд, это вполне работающий закон: сейчас идет разработка унифицирующего закона, связанного со специализированной территорией, и этот процесс находится на финальной стадии. Я надеюсь, что в новой версии будут учтены определенные моменты, связанные с улучшением дееспособности этого закона. По этим вопросам мы уже обращались в Минэкономразвития, направляли свои предложения.

— За первое полугодие экспорт компаний, базирующихся в ОЭЗ, вырос с 7 млн до 154 млн руб. Это произошло за счет новых резидентов или не только?

— Это и новые, и старые компании, которые стали набирать портфель экспортных контрактов. На сегодняшний день обе площадки имеют объем привлеченных инвестиций

«В целом резиденты довольны уровнем тех стандартов, которые существуют в ОЭЗ, иначе бы их здесь просто не было — люди покупают риски только по экономически оправданном, мотивированном причинам»

около 50 млрд руб. Казалось бы, в объеме этих 50 млрд руб. что такое экспорт в 150 млн руб.? Однако если посмотреть на мультипликаторы, пусть это будет рост не в 20 раз, хотя бы каждый год экспорт будет удваиваться, то я считаю, что мы не зря трудились. Это означает, что компании не просто сделали интересные разработки и не просто их защитили, лицензировали, ввели в опытную серию, а самое главное, они предложили их потребителю, а потребитель сказал: «Да, мне нравится» — и объем заказов стал расти.

Это особенно приятно, учитывая, что российский экспортер зачастую не очень-то и ждущ на зарубежных рынках. Но у нас уже не по одному наименованию — по целой линейке позиций производители начинают предлагать своим контрагентам интересные, экономически оправданные решения, и, самое главное, они технологические, ничем не уступают по качеству зарубежным конкурентам. Далее возникают вопросы сервиса и выстраивания собственных экосистем, но это уже вопрос, который каждый производитель решает самостоятельно.

— По какой продукции, производимой резидентами ОЭЗ, можно ждать увеличения поставок?

— У нас уже состоялось несколько кластеров. Один из них — кластер композитных материалов. Он имеет несколько инвесторов, в их числе — холдинговая компания «Композит». Нанотехнологический центр композитов (НЦК), UMATEX («Росатом»). Если специально этой темой не интересоваться, то вы вряд ли узнаете об их продуктах, но, например, углепластиковый обвес с уникальным аэродинамическим профилем от UMATEX («Росатом») установили на мотоцикл гонщика команды Kawasaki Puccetti Racing и он занял первое место на этапе чемпионата мира по супербайку WorldSBK во Франции. НЦК пошел другим путем: он предлагает коммерческие промышленные решения — армирование мостовых сооружений, специализированные строительные конструкции, которые на порядок более долговечные и износостойкие.

Интересные примеры есть и в фармацевтическом кластере. У нас не только локали-

зованы крупнейшие мировые бренды, но активно развиваются и российские производители, занимающиеся очень серьезными разработками в партнерстве с крупными игроками — «Р-Фарм», «Биокад», они строят у нас огромные заводы, требующие значительных инвестиций. Только «Р-Фарм» планирует в течение ближайших двух лет проинвестировать более 6 млрд руб.

— Помимо расширения площадей как дальше будет развиваться особая экономическая зона? Считаете ли вы необходимым запуск новых инструментов поддержки для резидентов?

— В целом резиденты довольны уровнем тех стандартов, которые существуют в ОЭЗ, иначе бы их здесь просто не было — люди покупают риски только по экономически оправ-

данным, мотивированным причинам. В моем представлении система мер поддержки пока не нуждается в изменении. Москва и так пошла на беспрецедентный набор решений, базовым из которых является то, что в гринфилд-проекте компании, которые осуществили инвестиции на определенном участке, имеют право выкупить эту землю за 1% от кадастровой стоимости. С другой стороны, то, что я вижу очень часто у резидентов, особенно иностранных: им не надо никаких экстра-решений, более того, у нас, к сожалению, зачастую не синхронизирована работа всех институтов поддержки, министерств, ведомств, регуляторов, надзорных органов, которые являются инициаторами этих программ. Поэтому для нас крайне важно, чтобы набор инструментов был понятным и удобным в эксплуатации. Когда мы к этому придем, наверное, будет даже лучше, чем без конца и края изобретать какие-то меры поддержки.

А вот к мотивации я бы скорее отнес потребность бизнеса в серьезном упрощении регуляторной базы — было бы здорово, если бы у нас вместо трех десятков стал действовать десяток, но действительно необходимых законов, доработанных, с понятным набором дальнейших подзаконных актов. Крайне полезной была бы и работа центрального банка, других регуляторов, да и вообще всех институтов в России, нацеленная на появление нормального венчурного рынка, который пока, по сути, отсутствует. А для венчурных компаний, действующих от лица государства, действует презумпция виновности — когда ты еще не проинвестировал, а уже виноват. Это категорически сужает возможности для того, чтобы появлялись стартапы и новые проекты, потому что доступность венчурного финансирования и в целом доступ к рынку долга, капитала крайне важны. В том же, что касается спонсорского ведения бизнеса, то, какие бы отчеты ни звучали, но от наших резидентов я пока слышу, что объем отчетности, документации, жесткость проверок если и снизились, то почти незаметно.

Интервью взяла Татьяна Едовина