

Review



«За 15 лет истории ОЭЗ назрела необходимость изменения специализированного законодательства»

Летом проекту «Особые экономические зоны России» исполнилось 15 лет. Чуть меньше в Петербурге — ОЭЗ технико-внедренческого типа, входящей в пятерку наиболее успешных российских зон. Генеральный директор АО «ОЭЗ „Санкт-Петербург“» **Тамара Рондалева** рассказала о диверсификации производств резидентов в условиях пандемии, необходимых изменениях в ФЗ №116 «Об особых экономических зонах в РФ» и перспективах российских площадок в текущих экономических условиях.

— экспертиза —

— Как переживает пандемию и кризис ОЭЗ в Санкт-Петербурге?

— Наши резиденты перестраиваются и подстраиваются под текущие реалии в части ограничения передвижений и изменения сроков поставки оборудования и комплектующих. Но все проекты продолжают свое развитие, за исключением двух компаний, которые скорректируют на увеличение сроки реализации проектов («Робелл Технолоджи» и «Завод „Электроаппарат“»). Все остальные компании подтвердили намерения реализовать свои инвестпроекты на территории ОЭЗ.

Резиденты активно диверсифицируют свои производства на фоне пандемии и возникшей потребности в некоторых дефицитных продуктах. Используя свои мощности, накопленный кадровый потенциал, высокотехнологичное оборудование, компании работают под текущие запросы рынка. Компании «Биохит», «Вертекс», «Силагис» и другие подтвердили возможность при существующем запросе от госорганов и города быстро подстроиться под необходимость выпуска тест-систем и средств индивидуальной защиты, уже диверсифицировали свои производства и выпускают новые продукты. Компания «Биокад» сразу же включилась в разработку вакцин и сотрудничает с компанией «Вектор» в этом направлении. А те компании, которые до этого были ориентированы на производство аппаратов и средств обработки помещений, сейчас активно используют накопленный опыт и уже сформированный продукт в создании средств для борьбы с коронавирусной инфекцией. Это компания АСКМ, например.

— Что поменялось в работе ОЭЗ за время пандемии? Как поддерживали резидентов и какие нововведения появились?

— Управляющая компания (УК) в первые месяцы работала дистанционно. Сотрудники, чей функционал позволяет выполнять его без посещения офиса, работали удаленно.

Но службы, обеспечивающие жизнедеятельность объектов инфраструктуры, не покидали рабочих мест. Дело в том, что мы обеспечиваем инженерными ресурсами резидентов, среди которых ряд крупных фармацевтических предприятий, чья работа не может быть приостановлена. Это девять фармзаводов, не прекращающих деятельность в условиях пандемии.

Мы ввели дополнительные меры защиты в соответствии с требованиями Роспотребнадзора. Бизнес-центры ОЭЗ работают в особом режиме, обеспечивающем безопасность в условиях пандемии, мы тестируем новое оборудование для проверки температурного режима и считаем, что полностью готовы к осенне-зимнему периоду.

Своих сотрудников мы выводили на работу поэтапно. И за этот период сократили бумажный документооборот, сейчас переходим с контрагентами на полностью автоматизированную систему обращений. Это влияет не только на скорость обработки данных, принятия решений и качество предоставляемых услуг, но и на соблюдение мер безопасности в условиях пандемии. Внедрен электронный документооборот пропускной системы с минимизацией контактов сотрудников УК и посетителей. На территории ОЭЗ около 5 тыс. работников, не считая внешних контрагентов, подрядчиков и строительных организаций. Пандемия ускорила внутренние процессы оптимизации, цифровизации и автоматизации, которые были запланированы в компании.

— Добавила ли пандемия проблем, с которыми ранее не сталкивалась УК или резиденты?

— Да, наши компании-партнеры испытывают трудности, связанные с большим количеством манипуляций, которые они вынуждены произвести, чтобы привезти специалистов, участвующих в пуско-наладочных работах, консультантов производственных служб и т. д. Существенно влияет на работу наших резидентов проблема реимпорта, которая обозначилась еще до кризиса, но до сих



пор так и не решена. Мы неоднократно направляли свои предложения о возвращении нашим резидентам возможности беспшлинно вывозить продукцию, произведенную на территории ОЭЗ, на территории стран ЕвразЭС. Такая льгота по реимпорту была отменена в 2017 году из-за вхождения России в ВТО, и это серьезно повлияло на изменение условий для действующих инвесторов ОЭЗ, которые изначально учитывали данные преференции в своих инвестпроектах.

— Как вы думаете, сможет ли проект ОЭЗ стимулировать рост инвестиций в регионах России после коронакризиса?

— Я могу говорить о ситуации в Санкт-Петербурге и петербургской ОЭЗ. При существенном ограничении передвижения, ограничении наложенных и выстроивших бизнес-связей и возможностей производственных мощностей мы видим, что российский инвестор заинтересован в размещении бизнеса на территории России и рынок терять не намерен. И ОЭЗ становится той площадкой, которая позволяет быстро реализовать проекты и выйти на коммерческий выпуск продукции во мно-

гих направлениях. Совокупность этих факторов позволяет сокращать сроки выполнения работ и финансовые затраты инвестора. И до, и после кризиса ОЭЗ воспринимается городом как передовой проект, который готов к масштабированию в регионе. Подтверждением этому является готовность городских властей выделять новые земельные участки для особой экономической зоны.

— Какие, на ваш взгляд, проблемы испытывают сегодня ОЭЗ и как их можно преодолеть?

— Основная проблема ОЭЗ — это назревшие изменения в действующее законодательство. Мы понимаем, что УК — это компания, которая управляет земельным банком с подготовленной инфраструктурой, куда были вложены существенные федеральные средства и средства Санкт-Петербурга, налоговые отчисления, которые осуществляют резиденты, поступают в региональный и федеральный бюджеты. Мы считаем, нужно обязательно предусмотреть субсидирование затрат УК на содержание этих объектов посредством субсидирования субъекта федерации. Это по-

зволит сохранить преференциальные условия ведения бизнеса, не перекладывая затрат по содержанию объектов инфраструктуры ОЭЗ на резидентов. Эти предложения направлены нами и городом и в Минэкономразвития, внесены в пакет изменений в федеральный закон №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ», и мы надеемся, что они будут рассмотрены Государственной думой РФ в период осенней сессии.

Еще одно важное условие — сохранение льгот для наших резидентов как резидентов ОЭЗ технико-внедренческого типа. Зоны создавались в 2006 году на период 20 лет. Резиденты, которые пришли в период с 2006 по 2010–2011 годы, являются лидерами, драйверами площадок и компаниями с наибольшими налоговыми отчислениями. Они продолжают развитие бизнеса в ОЭЗ, выходят на строительство третьих, четвертых очередей, расширяют свои проекты, показывают эффективность существующих мер поддержки, но не могут в полном объеме воспользоваться теми льготами, которые были обещаны на старте проекта. Действие ОЭЗ было продлено до 2054 года. И мы считаем необходимым сохранять эти условия на протяжении всего срока действия зоны. В первую очередь это социальные налоговые льготы. Наши проекты — от 500 млн руб. инвестиций в гектар, это высокотехнологичные рабочие места, где социальная ставка является очень важной мерой поддержки. Мы предлагаем вернуть ставку в 14% для всех участников ОЭЗ вне зависимости от их форм собственности. Сейчас действует ставка 15% для малого и среднего предпринимательства, которая была названа как мера поддержки в условиях пандемии.

— На ваш взгляд, каковы перспективы российских ОЭЗ? Какими вы их видите в ближайшие пять лет?

— Мы надеемся, что положительный опыт российских ОЭЗ будет масштабироваться, будут открываться новые ОЭЗ, потому что за последние 15 лет в тех регионах, где местные власти были заинтересованы в наличии такого проекта, ОЭЗ доказали свою эффективность. Для себя мы видим расширение и открытие дополнительных площадок. И ожидаем увеличения числа новых российских инвестпроектов за счет развития кооперационных связей, потому что за основных предприятий, которые уже работают в ОЭЗ, к нам приходят инвесторы, являющиеся поставщиками наших резидентов. Интерес к ОЭЗ уменьшаться не будет. Он как минимум будет оставаться на том же уровне, но мы видим и потенциал его роста.

Подготовила Кира Васильева

Территория развития Территории иностранных дел

— международный опыт —

Если в России первая свободная экономическая зона появилась в самом начале 1990-х годов, то за границей они действуют еще с середины прошлого века. Рассказываем о самых интересных примерах.

Предшественники нынешних свободных экономических зон (СЭЗ) появились еще во II веке до нашей эры: купцы, приезжающие на греческий остров Делос, были освобождены от пошлин и выполнения административных формальностей. Позднее беспшлинный ввоз и вывоз товаров действовал в портовых Генуе, Венеции, Марселе, а в Ливорно торговля не облагалась налогами.

Подписанная в 1973 году китайская конвенция «Об упрощении и гармонизации таможенных процедур» определила СЭЗ как внешне-торговый анклав, где любые товары считаются находящимися за пределами национальной территории. Это привело к резкому росту подобных территорий. Так, если в 1986 году было известно о 176 зонах, то к 2020-му их стало уже более 5,4 тыс. Суммарный экспорт зарубежных СЭЗ составляет около €3,5 трлн. Доминирующим направлением для таких зон является промышленность, далее следуют торговля и сервис.

Отличительная особенность СЭЗ — преференции, которые предоставляются либо на территории определенной зоны, либо для определенного вида деятельности независимо от местоположения. Это могут быть нулевые пошлины на импортируемые товары и услуги, льготы или полное освобождение от налогов, а также, например, право на использование резидентами инфраструктуры обустроенной зоны.

Первой свободной экономической территорией в современном понимании стала экспортно-промышленная зона (ЭПЗ) «Шеннон», образованная в 1959 году в районе одноименного аэропорта в Ирландии. Близость воздушной гавани с действующим режимом duty free не только обеспечила удобство грузоперевозок, но и заинтересовала инвесторов, ведь сырье, полуфабрикаты и комплектующие можно было ввозить без пошлины. Среди других преференций — нулевые или пониженные ставки ряда налогов в зависимости от рода деятельности компании, а также невысокая стоимость аренды помещений.

В настоящее время «Шеннон» — высокоразвитый промышленный центр, состоящий в основном из высокотехнологичных предприятий, включая филиал компании Intel, с ежегодным экспортом более \$1 млрд. На предприятиях производятся электронное и буровое оборудование, промышленные алмазы, потребительские товары, а управляющая компания Shannon Development теперь разрабатывает проекты в СЭЗ по заказам различных государств по всему миру. Символично, что именно тут расположена штаб-квартира Международной ассоциации научных парков, объединившей Европейский, Северо-Американский и Азиатско-Тихоокеанский регионы.

Азиатская модель

Более 60% современных СЭЗ расположены в Азии. Лидирует в регионе Китай, где курс на организацию свободных зон стал составной частью национальной стратегии развития. Первые такие территории появились там в 1980 году. Присоединившиеся к ним четыре года спустя 14 прибрежных СЭЗ стали окнами и посредниками на внешнем рынке, ори-

ентированными не только на отечественных, но и на иностранных инвесторов. В последующие годы особые зоны были организованы и во внутренних провинциях Китая.

Отличительная особенность китайских СЭЗ: местная администрация наделена правами региональных правительств. Управляющие комитеты могут распоряжаться средствами на мировом и внутренних рынках, размещать за рубежом облигации и принимать свои нормативно-правовые акты. Впрочем, за эту относительную самостоятельность администрация отвечает собственными средствами.

Строить этот сегмент экономики в КНР было решено за иностранный счет, причем поначалу предлагалось ограничиться только этническими китайцами. В частности, зарубежным резидентам предоставляются налоговые и таможенные льготы (китайские предприятия этих преференций то лишаются, то вновь получают), строительство СЭЗ основывается на привлечении капитала зарубежных компаний, основные экономические формы — чисто иностранные или совместные предприятия, да и продукция территорий ориентирована на экспорт.

Яркой иллюстрацией политики властей страны можно назвать район Шанхай Пудун, который получил статус СЭЗ в 1990 году. Сейчас это крупнейшая экономическая развивающаяся зона в Китае: более 4 тыс. предприятий с участием иностранного капитала. Только 60 транснациональных компаний из Гонконга, США, Японии, Швейцарии и других стран вложили более \$5 млрд в развитие местных объектов, и многие из них перенесли в Шанхай свои штаб-квартиры или открыли филиалы. На территории Пудуна находятся зона свободной торговли, финансовый

центр, парк высоких технологий и зона обработки экспортных товаров.

Как отмечают китайские СМИ, несмотря на сильное влияние пандемии COVID-19, многие экономические зоны страны сохранили экономическую жизнеспособность и остались привлекательными для инвесторов. К примеру, в том же Шанхае в марте открылся первый промышленный парк 5G при финансовом участии индустриальных гигантов Huawei, China Mobile и SAIC Motor. А в течение первых восьми месяцев 2020-го в Шаньчжэньской СЭЗ было зарегистрировано около 200 тыс. новых предприятий, что на 15% превышает показатель аналогичного периода прошлого года.

Выход из Великой депрессии

Впрочем, как отмечается в вопросе, проведенном весной текущего года Институтом мировой экономики и Всемирной организацией свободных зон, перспективы азиатских СЭЗ в условиях коронакризиса хуже, чем в США. Отчасти это объясняется сниженным спросом, перебоями в цепочке поставок, а также самим механизмом возникновения СЭЗ в разных странах.

В США особые экономические зоны возникали вследствие сочетания географических, экономических и социальных факторов. Самый распространенный вид СЭЗ — зоны внешней торговли. Чаще всего они появлялись в штатах с выходом к морю или океану (Техас, Нью-Йорк, Флорида, Калифорния) либо в глубине страны, если там есть крупные промышленные комплексы (Огайо, Индиана, Аризона, Иллинойс). В последнее время также практикуется переоборудование военных баз в особые экономические зоны с технопарками.

Второй вид СЭЗ — предпринимательские зоны, расположенные, как

правило, в экономически депрессивных районах крупных городов. К примеру, в Коннектикуте статус предпринимательской зоны дается городам, где минимум четверть жителей получают пособия по социальной помощи, а число безработных вдвое больше, чем в среднем по штату. Резидентам таких зон предоставляется на федеральном уровне скидка 5% на налоги при строительных и ремонтных работах, налоговые скидки за каждого принятого на работу, отмена налога на увеличение стоимости капитала. Преференции, таким образом, должны стимулировать создание новых рабочих мест и повысить доходы местного населения. Примечательно, что подобный механизм использовался еще с 30-х годов XX века для борьбы с последствиями Великой депрессии.

И, наконец, технопарки и индустриальные парки, наиболее известные из них — Кремниевая долина в Калифорнии. Она, точнее, ее прототип, возникла на базе Стэнфордского университета. После окончания Второй мировой войны вуз переживал небывалый наплыв студентов, а вот средств на учебный процесс у заведения не хватало. Декан инженерного факультета Фредерик Терман предложил сдавать в аренду земли университета общей площадью 32 кв. км, но с одним условием — только высокотехнологичным компаниям.

Руководство образовательного учреждения не препятствовало, когда стремящиеся к работе с ним инновационные компании начали размещать свои производства и научные центры по соседству с кампусами. Более того, поощряло участие своих профессоров и аспирантов в исследованиях и разработках. Бизнес, в свою очередь, оказался рад уже готовой инфраструктуре и в особенности квалифицированным кадрам. Как итог: по

крайней мере до начала пандемии COVID-2019 в Кремниевой долине трудились около 400 тыс. специалистов IT-сферы, хотя порядка 20 тыс. сотрудников стартапов лишились своей работы только за первые два месяца коронакризиса.

Догнать Запад

Хотя за последние пять лет прирост новых СЭЗ в мире составил более 20%, некоторые экономисты скептически относятся к эффективности такой модели и прогнозируют скорое насыщение рынка. В условиях либерализации международной торговли затраты на создание особых экономических зон не всегда меньше получаемых эффектов, особенно в развитых странах, где аренда, стоимость рабочей силы, сырья, комплектующих и логистика стоят довольно дорого. С другой стороны, у СЭЗ есть положительные вторичные эффекты в долгосрочной перспективе: оживление национального рынка, тиражирование современных технологий и создание новых рабочих мест.

При этом если сравнивать иностранные СЭЗ с российскими особыми экономическими зонами, то с точки зрения предоставляемых преференций — налоговой политики и тарифов — отечественные площадки выглядят не хуже, а то и лучше зарубежных. Другое дело, что по уровню развития инфраструктуры, количества и качества кадров Россия пока еще отстает от многих иностранных государств. Кроме того, свои ограничения накладывают недостаточная проработка российского законодательства, межведомственная несогласованность, а также небольшой охват мерами поддержки действующих предприятий по сравнению с вновь созданными.

Татьяна Еремينا