

Review ОЭЗ «Технополис „Москва“»: территория будущего

«Москва — один из крупнейших госзаказчиков не только в России, но и в мире»

Заместитель мэра Москвы по вопросам экономической политики и имущественно-земельных отношений **Наталья Сергунина** рассказала, почему быть резидентом особой экономической зоны (ОЭЗ) в столице выгоднее, чем в остальных регионах России и даже за границей.

— первые лица —

— Как развивается локализация иностранных производств в Москве? Сказались ли на процессе санкции? Какие производства готовы переехать в столицу, в том числе в ОЭЗ? Какие факторы привлекают иностранных инвесторов на московские площадки?

— Город старается создавать максимально комфортные условия для производственных предприятий, в том числе для иностранных. 25% резидентов особой экономической зоны «Технополис „Москва“» — иностранные. Среди них — лидеры международного сектора высокотехнологичной промышленности: американская NeoPhotonics, голландская Marret, французская Schneider Electric, британская Berndsen, немецкая Merk, швейцарские Acrostak и AVB. Санкции, как видите, не повлияли на желание этих компаний разместить свои производства в российской столице.

Москва — один из крупнейших госзаказчиков не только в стране, но и в мире и один из самых развитых рынков потребления. В Московской агломерации — 20 млн жителей, которые тратят ежегодно 10 трлн руб. Это не может не привлекать инвесторов.

За счет льгот ОЭЗ предоставляет компаниям, локализуемым и развивающим производство в Москве, самые выгодные условия. Они позволяют снизить расходы по

платежам и налогам в федеральный и московский бюджеты до 47%.

Локализация в особой экономической зоне дает множество преимуществ — это и долгосрочный договор аренды до 2054 года, и участие в городских программах субсидирования фактических затрат, и доступ к объектам инженерной, транспортной, социальной и другой инфраструктуры ОЭЗ. Помимо прочего, правительство Москвы предоставляет инвесторам гарантию от некоммерческих рисков.

— Насколько известно, сейчас в городе прорабатываются новые договорные форматы. В частности, был заключен первый в стране офсетный контракт. Расскажите подробнее об этом формате.

— Первый офсетный контракт в России заключен Москвой с резидентом особой экономической зоны «Технополис „Москва“». В тендере на закупку лекарственных средств группы «онкология и иммуномодуляторы» участвовали две компании, выиграла компания Biosad. По итогам торгов цена контракта была снижена более чем на 50% — до 14 млрд руб. Срок соглашения — десять лет: три года отводится на создание производства, еще семь лет — на поставку препаратов.

Офсет представляет собой долгосрочный контракт с четко прописанными обязательствами инвестора по созданию и модернизации локализованного производства для государственных нужд. Этот механизм позво-

ляет на годы вперед обеспечить стабильные поставки необходимой для города продукции. В данном случае речь идет о жизненно важных препаратах — закупка была направлена на импортозамещение и фармацевтическую безопасность.

— Какие льготы предоставляет Москва для резидентов ОЭЗ?

— Крупный пакет дополнительных льгот мы приняли год назад — в июле 2017-го. Ставка налога на прибыль в региональный бюджет для резидентов особой экономической зоны составляет 0% на первые десять лет, 5% — на последующие пять лет, а далее будет применяться льготная ставка 12,5%. В федеральный бюджет налог на прибыль ограничен 2% до 2021 года. На десять лет обнулена ставка по земельному, транспортному и имущественному налогам.

Кроме того, для компаний-резидентов действуют льготные условия аренды земли и сниженные таможенные пошлины, а также льготная ставка выкупа земельного участка — 1% от кадастровой стоимости.

— Насколько активно и в каких сферах в Москве используется продукция резидентов столичных ОЭЗ?

— Их продукция и технологические решения востребованы и в Москве, и в целом в России, и за рубежом. Если говорить о применении разработок резидентов ОЭЗ именно в Москве, я бы выделила, например, предприятие «Микрон». Оно входит в пятерку веду-

щих микроэлектронных предприятий Европы и специализируется, в частности, на интегральных микросхемах и системных решениях в области интернета вещей. Компания уже больше десяти лет выпускает билеты для московского метро.

Как я уже сказала, продукция московских предприятий конкурентоспособна и на международных рынках. Мы обеспечиваем 20% высокотехнологичного несырьевого экспорта всей России. В 2017 году объем экспорта столицы приблизился к 10 трлн руб. Роста удалось добиться во многом за счет аэрокосмической отрасли и IT-сектора.

— Каковы результаты ОЭЗ «Технополис „Москва“» на данный момент? Как планируется развивать этот проект?

— Сегодня в особую экономическую зону входит пять площадок: «Алабушево», «Микрон», МИЭТ, «Ангстрем» и Технополис «Москва». Четыре из них расположены в Зеленограде, одна — в Печатниках. Их общая площадь — более 200 га, но в перспективе территория может быть увеличена вдвое, до 400 га.

Сегодня ОЭЗ представлена 50 резидентами. Это компании, которые занимаются инновационными разработками в самых разных отраслях: микроэлектроника, приборостроение, информационные и телекоммуникационные технологии, медицинское оборудование. Вместе они уже инвестировали в развитие около 12,7 млрд руб. В среднес-



ФОТО: СЕРГЕЙ ПИРАЙКИН/ТАСС

рочной перспективе этот показатель как минимум удвоится: объем инвестиций вырастет до 26 млрд руб. А число созданных ими рабочих мест увеличится с 5 тыс. до 8 тыс.

В перспективе вся-вся инновационная инфраструктура Москвы — особая экономическая зона, технопарки — станут частью мегаструктуры: единого городского научно-производственного кластера. В него же будут интегрированы высокотехнологичные предприятия и НИИ. Главная задача — повышение их кооперации для выпуска максимально конкурентоспособной продукции.

Беседовала **Кира Васильева**

«МОСКВА ЗАИНТЕРЕСОВАНА В ТОМ, ЧТОБЫ В ГОРОДЕ РАСПОЛАГАЛИСЬ САМЫЕ ВЫСОКОРЕНТАБЕЛЬНЫЕ ПРОИЗВОДСТВА»

ИГОРЬ ИЩЕНКО, генеральный директор особой экономической зоны (ОЭЗ) «Технополис „Москва“», рассказал, почему «Б» о критериях отбора резидентов, чем отличаются гринфилд- и браунфилд-площадки и важности баланса работы и жизни.

— Расскажите, в каких отраслях работают компании-резиденты ОЭЗ? На какие рынки ориентирована их продукция?

— Мы следуем за мировыми тенденциями: у нас есть пять-шесть отраслевых лидеров, работающих в фармацевтической отрасли, микроэлектронике, IT, производстве новых материалов. Эти компании находятся в глобальном промышленном тренде и, по сути, являются пионерами в своих отраслях в России. Компании-участники ОЭЗ способны поставлять свою продукцию на экспорт и успешно конкурировать на международных рынках. Их продукция экспортируется в Китай, Тайвань, США, Францию, Германию, Швейцарию, государства бывшего СССР и другие страны. Отмечу, что поставки за рубеж стабильно растут.



ТАСС

— Как вы выбираете резидентов ОЭЗ? Каким критериям должны соответствовать претенденты?

— Москва заинтересована в том, чтобы в городе располагались самые высокопроизводительные производства. Основными параметрами, которым должен соответствовать потенциальный резидент, являются: количество создаваемых рабочих мест, средняя заработная плата, инвестиции и выручка на единицу занимаемой в ОЭЗ площади. Эти параметры позволяют отобрать резидентов высокого уровня. С одной стороны, они подготовлены к реалиям работы в мегаполисе, с другой — мы можем помочь им минимизировать риски, связанные с жизненным циклом их проектов. Предприятия, прошедшие такой отбор, как правило, являются жизнестойкими и готовы к борьбе за место на рынках, в том числе экспортных.

— Какие форматы локализации доступны инвесторам?

— Мы предоставляем резидентам выбор размещения — на гринфилд- или браунфилд-площадке. Сразу отмечу, что ОЭЗ «Технополис „Москва“» — это единственная экономиче-

ская зона в России, которая функционирует в двух форматах: гринфилд-площадки, расположенной в промышленной зоне «Алабушево», и браунфилд — на территории бывшего автозавода «Москвич». Эта браунфилд-площадка полностью обновлена и сейчас заполнена на 80%: на ней располагаются около 100 наших резидентов. Гринфилд-площадка в «Алабушево» в настоящее время активно застраивается и насчитывает порядка 30 компаний-резидентов, находящихся на разных стадиях реализации своих проектов. От получения разрешительной документации до завершения строительства производственных корпусов.

— Чем руководствуются компании при выборе площадок?

— Как правило, на браунфилд-площадки заходят небольшие компании, ориентированные на короткий цикл производства. Они заинтересованы в быстрой организации выпуска продукции, но не имеют средств для крупных капиталовложений. В свою очередь, размещение на гринфилд-площадке подразумевает создание масштабных предприятий. Там размещаются крупные инвесторы с капиталом

в десятки миллионов долларов. Средний размер инвестиций на гринфилд-площадке в «Алабушево» составляет 1 млрд руб. Такие компании готовы в течение трех-четырёх лет выстраивать технологический цикл своих производств. Они нацелены на выпуск новой, уникальной для страны продукции, которая в том числе решает вопросы импортозамещения.

— Кроме налоговых преференций и возможности выбора площадок что еще «Технополис „Москва“» предлагает своим резидентам?

— В ОЭЗ мы развиваем комплексную инфраструктуру и стремимся формировать кооперационные связи между участниками, проводим мероприятия, где резиденты могут наладить деловые связи друг с другом. 31 августа мы впервые проводим большой фестиваль «Гринфилдфест» на площадке «Технополис „Москва“» в Печатниках. Он соберет не только резидентов Московской особой экономической зоны, но и резидентов других ОЭЗ, промышленников, предпринимателей, инвесторов и представителей власти.

Интервью взяла **Анастасия Мануйлова**

Территории особого статуса

— история вопроса —

с13 Зоны нового порядка

В России эксперименты по созданию специальных экономических зон начались еще в начале 1990-х, когда появились внешнеторговые («Шерризон» у аэропорта Шереметьево) и свободные таможенные зоны («Московский Франко-Порт» у аэропорта Внуково). В это же время в регионах в форме ОЭЗ создавались низконалоговые территории. Самыми известными из них стали зона экономического благоприятствования «Ингушетия» и зона льготного налогообложения в Калмыкии.

До начала 2000-х годов различные виды особых зон действовали примерно на трети территории РФ, однако они зачастую использовались отнюдь не для развития новых технологических проектов. В итоге 22 июля 2005 года был принят закон «Об особых экономических зонах», который упразднил все ранее существовавшие ОЭЗ, за исключением Калининградской (создана в 1996 году) и Магаданской (1999), и упорядочил принципы их создания и функционирования. В частности, закон с последующими поправками определил четыре типа ОЭЗ, а также перечень преференций и требований к резидентам каждой из них. Инициативу создания ОЭЗ передали на местный уровень, но решение об удовлетворении заявок на конкурсной основе принимало правительство РФ.

В законе оговорено, что ОЭЗ — это часть территории региона, на которой действует льготный режим предпринимательской деятельности, а также может применяться процедура свободной таможенной зоны. Каждая ОЭЗ наделена специаль-



Одним из самых крупных и успешных примеров применения режима специальных экономических зон считаются особые портовые зоны в Китае

инженерной, транспортной и деловой инфраструктуре. Всего в России действует 21 особая зона, созданная сроком на 49 лет (поправки о продлении срока действия зоны в Калининграде готовятся ко второму чтению в Госдуме). Они разделяются по типам: девять промышленно-производ-

ственных, шесть технико-внедренческих, пять туристско-рекреационных и одна портовая.

Промышленные зоны создаются для размещения производственных площадок компаний, размер территории таких зон не может превышать 40 кв. км. Такие зоны распо-

лагаются в наиболее развитых с экономической точки зрения регионах, где преобладают промышленные предприятия, а также развиты транспортная инфраструктура, есть доступ к природным ресурсам и квалифицированной рабочей силе. Резидент промышленной зоны обя-

зан осуществить капитальные вложения в сумме не менее чем 120 млн руб., из которых не менее 40 млн руб. должны быть проинвестированы в течение трех лет со дня заключения соглашения.

Технико-внедренческие зоны, в свою очередь, ориентированы на развитие инноваций и реализацию научно-технической продукции, доведение ее до промышленного применения. Такие зоны располагаются в крупнейших научно-образовательных центрах, имеющих богатые научные традиции и признанные исследовательские школы, на участках площадью не более 4 кв. км. В данных ОЭЗ также допускается применение процедуры свободной экономической зоны.

По данным Минэкономразвития РФ, с 2005 года в российских ОЭЗ зарегистрировалось более 670 резидентов, из которых более 100 компаний с участием иностранного капитала из 35 стран мира. За эти годы общий объем заявленных инвестиций составил более \$15 млрд, вложенных инвестиций — более \$4,5 млрд, было создано более 25 тыс. рабочих мест, уплачено свыше 67 млрд руб. налоговых и таможенных платежей. Резидентами также получено более 400 патентов на изобретения.

В среднем, по расчетам ведомств, издержки инвесторов при реализации проектов в ОЭЗ на 30% ниже, чем в остальной части РФ. Это способствовало и привлечению иностранных инвестиций: больше всего средств вложили компании из Китая (\$1,5 млрд), США (\$1 млрд), Турции (\$646 млн) и Японии (\$532 млн). Также среди крупных инвесторов значатся компании из Австрии, Германии, Франции и Вьетнама.

Татьяна Едовина