

**ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ**

**21 – 23 июня 2012**

**Создание надежного будущего**

**СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ: СБЫЛИСЬ ЛИ ОЖИДАНИЯ?**

**Панельная дискуссия**

**22 июня 2012 — 14:45 – 16:00, Павильон 5, Зал 5.1**

**Санкт-Петербург, Россия**

**2012**

**Модератор:**

**Филипп Стеркин**, Редактор отдела «Экономика», газета «Ведомости»

**Выступающие:**

**Юй Дэчжи**, Руководитель, Харбинская зона технико-экономического развития

**Нурахмет Джанабеков**, Председатель правления, АО СЭЗ «Морпорт Актау»

**Доминик Фаш**, Член совета директоров, технологический парк «София Антиполис» в Ницце

**Олег Костин**, Генеральный директор, ОАО «Особые экономические зоны»

**Вилфред Лу**, Вице-президент, JURONG Consultants

**Хэ Шушань**, Председатель, Тяньцзиньская зона экономического и технического развития (TEDA)

## **Ф. Стеркин:**

Дамы и господа, мы начинаем сессию, посвященную развитию особых экономических зон в России.

Коллеги из разных стран, представляющие как развивающиеся, так и развитые экономики, приехали, чтобы помочь нам выявить лучшие существующие в мире практики функционирования особых экономических зон. Представлю участников слева направо от меня: это председатель Тяньцзиньской особой экономической зоны, господин Хэ Шушань; Доминик Фаш, выступающий здесь в качестве члена совета директоров «София Антиполис»; Олег Костин, генеральный директор нашей управляющей компании ОАО «Особые экономические зоны»; Вилфред Лу, вице-президент JURONG Consultants, Сингапур; Нурахмет Джанабеков, председатель правления казахстанской зоны «Морпорт Актау»; Юй Дэчжи, руководитель Харбинской зоны технико-экономического развития.

Отмечу, что под управлением людей, которые принимают участие в этой сессии, находится территория площадью 79 тысяч гектаров; на ней реализуются проекты на 83 миллиарда долларов. Это очень большие деньги, для сравнения — это 20% всех доходов российского бюджета.

Институт особых экономических зон в нашей стране достаточно молод, ему шесть лет, предстоит много чему учиться. В то же время промежуточные итоги развития этого института в России уже можно подвести: нужно выявить сильные и слабые стороны, определить, что мешает сейчас развитию этого института, а что может стимулировать его дальнейшее развитие.

Хочу попросить Олега Костина подвести эти первые промежуточные итоги. Что, на Ваш взгляд, оправдало себя в выбранной модели, что не оправдало, что, возможно, уже стоило бы поменять?

Олег, Вам слово.

## **О. Костин:**

Спасибо, Филипп. Прежде всего, я хочу поблагодарить всех участников сегодняшнего мероприятия за то, что они посетили наш брифинг.

Особым экономическим зонам федерального уровня в России сейчас шесть лет, на наш взгляд, созрел тот момент, когда мы должны поговорить об актуальных проблемах развития особых зон. Расскажу о том, как складывалась история их

создания. Старт этому проекту был дан в 2005 году, когда Федеральным Собранием Российской Федерации был принят специальный закон. Этот закон был посвящен только особым экономическим зонам, он создал правовые и экономические основы их функционирования.

Каким образом строится структура российских особых зон? Во-первых, это всегда предмет соглашений между федеральным органом исполнительной власти — функцию такого органа в России выполняет Министерство экономического развития, — конкретным регионом, на территории которого строится особая экономическая зона, и муниципальным образованием. Кроме того, одним из участников такого соглашения, в соответствии с последними изменениями, является управляющая компания. Это первое условие.

Во-вторых, экономическая структура особой экономической зоны также состоит фактически из трех разделов и строится на принципах частно-государственного партнерства. Внутреннюю структуру и внутреннюю инфраструктуру особой экономической зоны обязаны передать управляющей компании, которая финансируется из федерального бюджета. Региональными властями, муниципальными образованиями финансируется строительство внешней инфраструктуры, и после того, когда базовая инфраструктура площадки считается созданной, инвесторы получают возможность начать реализовывать свои проекты.

Формат проектов и процедура получения статуса резидента в целом достаточно просты. Экспертный совет при Министерстве экономического развития создан в соответствии с последними изменениями в законе: в состав совета входят представители различных институтов развития, бизнес-сообщества, деловых объединений. Они фактически проводят экспертизу бизнес-проекта, и принимают финальное решение о присвоении статуса резидента любому инвестору, российскому или иностранному.

С момента получения официального статуса, который закрепляется соглашением, компания получает пакет льгот и преференций, о котором я хочу сказать. Этот пакет имеет несколько уровней. Во-первых, это налоговые преференции. По сравнению с базовыми ставками есть существенные снижения налога на прибыль, налога на заработную плату, транспортного налога. Регион имеет право снизить ставку, например, налога на прибыль до 2%.

Во-вторых, существуют льготные условия и возможности по предоставлению земельных участков и аренде помещений. Компания, которая получила статус резидента, может на льготных условиях получить или арендовать землю, а в дальнейшем, когда построит свое производство или откроет R&D-центр, имеет возможность выкупить ее по льготной стоимости.

Я кратко сказал про инфраструктуру: она строится за счет федеральных средств, без платы за техническое присоединение — для России это очень актуальная проблема, на территории особых зон она решена таким образом.

Наконец, очень важен режим свободной таможенной зоны, который в принципе не могут предложить региональные индустриальные парки. Подобные структуры тоже создаются в России, и мы за ними тоже наблюдаем. Компания, которая получила статус резидента особой экономической зоны, имеет возможности без таможенных пошлин ввозить на территорию зоны оборудование и материалы. Не облагается пошлиной и их вывоз, поскольку это федеральный уровень. За счет особых зон строится необходимая таможенная инфраструктура, на которой работают сотрудники таможенных служб.

Каковы краткие итоги, которых мы достигли за последнее время? За шесть лет существования по состоянию на 1 января 2012 года 306 компаний стали нашими резидентами. 44 из них иностранные из 20 стран мира. Объем инвестиций, который они заявили в бизнес-планах, около 12 миллиардов. Среди этих компаний крупнейшие компании, которые в том числе участвуют в Форуме: «Новартис», Air Liquide, Rockwool, Nokia Siemens, Bekaert, завод в Липецке, открытый японской компанией Yokohama — всё это компании, которые являются нашими резидентами. За шесть лет у нас появилось, что показать, чем гордиться, но за этот период мы столкнулись и с серьезными системными ограничениями, которые являются предметом обсуждения нашего сегодняшнего мероприятия. Размышлениями об этих проблемах мы и хотели бы поделиться.

Во-первых, как мы уже обсуждали здесь с Домиником, российские особые зоны находятся в конкуренции за приток иностранных инвестиций с аналогичными международными структурами.

Во-вторых, частные региональные парки, существующие в России, тоже работают неплохо. Мы знаем примеры Калуги, Московской области, Нижнего Новгорода. Это

действительно успешные компании, и мы уважаем выбор инвесторов, которые выбирают эти региональные структуры.

В-третьих, сегодня в России особые зоны разделены на типы: есть индустриальные зоны, инновационные, туристические, портовые. Такая унификация, на наш взгляд, создает дополнительные сложности. Компания, занимающаяся промышленным производством, по нашему законодательству формально не может вести инновационную деятельность. Наоборот, компании, имеющие возможность промышленного производства, но не развивающие туризм, обладают низким качеством социальной инфраструктуры, низким качеством социальной среды. Это, на наш взгляд, является серьезным ограничением и сдерживающим фактором по притоку иностранных инвестиций.

Существуют и кадровые проблемы. Мы имеем примеры успешных особых зон, например, промышленная особая зона в Алабуге с впечатляющей динамикой притока иностранных инвестиций. Город Алабуга расположен рядом, численность его населения составляет около 70 тысяч человек, опережающий рост особой зоны приводит к началу сложностей и с базовой инфраструктурой, и с обеспечением кадрами. Резиденты, которые хотят прийти, задают вопросы о том, где и каким образом мы будем привлекать квалифицированные кадры. Образовательные программы, в рамках которых высшие учебные заведения готовят специалистов сегодня, иногда не вполне удовлетворяют потребности иностранных инвесторов и российских компаний, которые приняли решение о вхождении в особые экономические зоны.

Вот мой небольшой экскурс.

#### **Ф. Стеркин:**

Универсальная модель поддержки зон действует в России применительно к зонам разного типа. Что думают коллеги из других стран о степени оправданности этой универсальной модели? Возможно, необходим индивидуальный подход с широкой индивидуальной линейкой продуктов и оказываемых услуг?

Какие критерии используются в других странах для оценки успешности той или иной зоны, того или иного проекта?

Я хочу напомнить, к сожалению, мы ограничены во времени, придерживайтесь регламента: на каждое выступление — около пяти минут.

Итак, насколько оправдана универсальная модель, и какими должны быть критерии при оценке эффективности и успешности? Господин Хэ, могли бы Вы высказаться? Какова Ваша позиция?

**Хэ Шушань:**

Большое спасибо, господин ведущий.

Я прибыл из Тяньцзиня и представляю Тяньцзиньскую зону экономического и технического развития. Министерство коммерции Китая каждый год проводит конкурс среди специальных экономических зон, и мы в этом конкурсе занимаем первое место уже на протяжении более 10 лет. Мы в Тяньцзине занимаем 1% территории города, но производим примерно 17% городского ВВП. У нас следующие показатели: 36 миллиардов долларов, это одна двенадцатая городского ВВП, это 36,8% промышленного производства. И у нас уже около 160 проектов. Мы развиваем такие области, как автомобилестроение, биомедицинская и химическая промышленность. Это основные моменты, касающиеся нашей зоны.

Вернусь к вопросу модератора о типах зон. Мы выделяем следующие типы: зона свободной торговли, производственная зона и зона экспортной переработки.

Второе. Необходимо четко понимать, чего вы хотите добиться: вы должны четко поставить цели, для чего вы создаете особую экономическую зону.

Третье. Вы должны создать структурированную среду для инвесторов.

Четвертое. Вы должны создать правительство обслуживающего типа. Вы должны осуществлять администрирование таким образом, чтобы атмосфера, в которой работают инвесторы, была самой благоприятной.

Расскажу об особенностях функционирования специальных экономических зон. Первое — обеспечение определенной структурной автономности. Философия специальных экономических зон заключается том, что они имеют особые полномочия. Для успеха своей деятельности они должны иметь высокую степень автономности, поэтому правительство должно не просто дать эту автономию, а гарантировать автономию в области налогового администрирования, предоставлять дополнительные финансовые ресурсы.

Второе — четкая дифференцированность функций правительства и управляющей компании. Правительство определяет правила игры, а управляющая компания

должна создавать инфраструктуру, но они должны действовать по принципу взаимодополняемости.

Третье — место, которое занимает производство. Необходимо создавать условия для разных типов предприятий в зависимости от расположения зоны, например, в городе или рядом с портом. Нужно увязывать стратегию развития ваших зон с общей стратегией развития государства и региона.

**Ф. Стеркин:**

Большое спасибо.

Господин Фаш, пожалуйста, Ваше мнение. Что в представляемой Вами зоне используется как критерий оценки проекта, его успешности и эффективности?

**Д. Фаш:**

Я немного чужой здесь, не потому, что я француз, а потому, что в России меня знают в первую очередь как энергетика: я председатель большой энергетической компании. У меня была другая жизнь, в течение которой я был одним из тех сумасшедших, которые построили технопарк «София Антиполис» в Ницце, на родном для меня Лазурном берегу. Это специфический проект, в момент его реализации никто не говорил о свободных экономических зонах, поэтому не было никаких критериев их функционирования. Мы это сделали.

Отвечая на вопрос о критериях, замечу, что они довольно простые. Можно посчитать, сколько было построено, сколько гектаров земли было продано, сколько рабочих мест было создано. На сегодняшний день «София Антиполис» построила около двух миллионов квадратных метров. Как говорят, у красивых детей много отцов, особенно в политике. Политическим деятелям выгодно говорить, что вот мы создали столько-то рабочих мест.

Вопрос, может быть, заключается в другом. О чем мы говорим? *What are we moving: goods or ideas?* Где приоритеты? Нужно обязательно посчитать, например, сколько уплачено налогов. Около двух тысяч компаний, входящих в «Софию Антиполис», платят каждый год местным властям около 100 миллионов долларов налогов. Вопрос в том, что они делают с этими деньгами, это тоже интересно. Это, конечно, можно посчитать.



Вернусь к ответу на вопрос о критериях. Я считаю, что он самый важный. Приведу одну цифру. Наш регион в основном туристический, это сложилось традиционно. Я каждую неделю летаю домой, в самолете обычно 99 русских и один француз, иногда японец. Оборот туризма у нас около пяти миллиардов долларов в год. На сегодняшний день то, что мы сделали, то есть промышленность высоких технологий, имеет даже большую значимость, чем туризм на Лазурном берегу. Это, наверное, самый большой, самый важный критерий, который меняет все остальное. Мы обеспечили нашим детям альтернативное будущее: они могут быть не только официантами в гостиницах, они могут работать в высоких технологиях. Мы дали югу Франции другое будущее, другой вид развития.

Обычно говорят, «специальные экономические зоны», иногда пишут «свободные экономические зоны». Подразумевает ли это, что остальная часть территории не свободна? Мы должны задать себе вопрос о «заражении» всей среды, распространении идей на всю территорию страны.

Теперь несколько слов о «Софии Антиполис». Наша работа продолжается уже 40 лет. Необходимо время. Не может быть так, чтобы завтра в «Сколково» появились золотые тротуары. Я услышал от некоторых руководителей «Сколково», которых я не буду называть, что у нас будет так хорошо, будет особая полиция, которая не будет брать взятки. Это просто смешно, так не бывает! Остров в пустыне? Нет, необходимо развитие страны в целом.

Считаю, что уровень децентрализации — это очень важный момент. Опыт Франции 30-летней давности, я считаю, вам очень близок. Тогда у нас было принято решение о децентрализации, поэтому теперь идет конкуренция внутри страны. Эта конкуренция требует того, о чем уже говорили, — высококвалифицированных кадров. Проблема номер один сегодня — где найти эти кадры, как их подготовить, потому что их нет. Надо быть в курсе того, что происходит во всех штаб-квартирах мира, потому что вы должны на ранней стадии включаться в процесс принятия решения. И если у вас нет языка, нет информации, нет знания, вы вообще не конкурентоспособны.

**Ф. Стеркин:**

Большое спасибо, господин Фаш, я абсолютно с Вами согласен, что нужно не создавать острова развития, а распространять эту практику развития на всю

окружающую территорию. Чем шире ее распространение, тем лучше. Не нужно создавать особую полицию, не берущую взятки в только одном отдельном месте.

**Д. Фаш:**

Позвольте мне упомянуть еще один момент, очень важный для нашей цивилизации. Я был в центре избирательной кампании, которая только что состоялась во Франции. Вы знаете, что у нас новый президент, мы избавились от предыдущего. Я не говорю, что новый лучше. Просто у нас был очень важный вопрос о том, куда мы идем, почему происходит такая деиндустриализация нашей страны, почему промышленность уходит в Китай. Насколько это хорошо или это проблема для нас, и если это проблема, то, как мы можем сохранить промышленную компетенцию, особенно, когда речь идет о высоких технологиях. Не просто избавиться от этого ради высокой зарплаты. Посмотрите на сегодняшний Китай, и вы увидите то же, что было в Корее 10 лет назад. Как мы можем оставить себе эту традицию? Жить без промышленной традиции будет очень тяжело.

**Ф. Стеркин:**

Еще раз большое спасибо. Хочу попросить господина Лу ответить на вопросы о том, нужны ли единые механизмы поддержки, или они должны быть гибкими и отдельными, оригинальными для каждого типа зон, и о том, каковы критерии их оценки?

**Ф. Стеркин**

Как вы думаете: должны ли мы пересмотреть модель поддержки специальных экономических зон, или в каждом случае необходимо использовать особый подход в зависимости от региона? Какие критерии нужно использовать, чтобы определить эффективность и успех зоны? Спасибо!

**В. Лу**

Спасибо! Прежде всего я хотел бы поблагодарить организаторов за то, что они пригласили меня в качестве эксперта. До того, как я отвечу на вопрос, я хочу сказать, что любая среда, способствующая свободной торговле и

предпринимательству, имеет смысл с точки зрения экономики и должна получать поддержку. Что касается экономических зон, то в большинстве своем это зарубежные территории, которые способствуют свободной торговле и экономической деятельности, свободной от пошлин на импорт и экспорт и других препятствий, которые могут существовать в принимающей стране. На этом фоне создается среда, в которой поощряется свободная торговля и свободная экономическая деятельность внутри зоны. Это хорошо, и это нужно развивать.

Отвечая на ваш вопрос о местной или федеральной поддержке, скажу, что здесь нет универсального решения, так как, создавая экономическую зону, нужно четко представлять себе цели и задачи. Фактически, на первый план выходит коммерческий смысл. Необходимы правильные экономические основы. Нужно создать экономические условия, которые сделают специальную зону привлекательной. Если инвесторов и других бизнесменов привлекает та или иная страна, значит, в ней есть определенные условия, привлекающие их с точки зрения сравнительных и конкурентных преимуществ. Они могут стремиться к присутствию в определенной стране, но, если в принимающей стране существуют препятствия или ограничения, не позволяющие им сделать это, имеет смысл создать специальную экономическую зону с привлекательными условиями и преимуществами для них. Необходимы правильные основы, и, если они есть, и если созданы поощряющие условия, у людей появляется стимул инвестировать в вашу зону.

**Ф. Стеркин:**

Большое спасибо. Хочу попросить следующим высказаться на эту же тему господина Джанабекова. Как особые экономические зоны устроены в Казахстане? Насколько индивидуален подход? Какие критерии оценки применяются?

**Н. Джанабеков:**

Добрый день, большое спасибо за приглашение на этот Форум.

Что касается Вашего вопроса, у нас в Казахстане принята единая модель, всем специальным экономическим зонам предоставляют одинаковые условия. Полагаю, что в мире те льготы, которые дают специальным экономическим зонам, принципиально не отличаются. Разница состоит в управлении и в предоставлении инвесторам комплекса услуг по решению тех или иных задач.

Я слушал вчера выступление калужского губернатора, который сказал, что инвесторов интересуют четыре вещи: бюрократия, коррупция, инфраструктура и налоги. Решение этих проблем приведет к тому, что инвесторы будут активно участвовать в специальных экономических зонах.

Критерии оценки, полагаю, отдельны для каждой зоны. Оценивать деятельность туристической специальной экономической зоны по тем же критериями, как и деятельность промышленной специальной экономической зоны, не очень правильно. Вопрос именно в региональном развитии. Если региональное управление эффективно, осуществляется региональное развитие непосредственно этого региона, власти в целом заинтересованы и активно работают над этим, то существующие проблемы специальных экономических зон будут решены. Как мы видим, они и сейчас успешно решаются в ряде стран.

**Ф. Стеркин:**

Скажите, насколько Ваша зона способствовала развитию регионов? Можно этот эффект оценить, или прошло еще слишком мало времени?

**Н. Джанабеков:**

Наша специальная экономическая зона находится на западе Казахстана, морской порт Актау — единственный порт Казахстана на Каспийском море. Это портовая зона, предназначенная для экспорта промышленных и производственных товаров, но в то же время это нефтяная зона. Вся нефтедобывающая промышленность Казахстана находится в нашем регионе. Опыт развития нашей зоны очень специфичный, трудно сравнимый: здесь огромное количество нефтедобывающих предприятий, которые покупают много товаров, работ и услуг. Большинство предприятий, которые работают в нашей зоне, их около 50, нацелено на нефтедобывающие отрасли.

Инвесторы, приходя в область, сразу интересуются специальной экономической зоной, они сразу готовы решать вопросы, и здесь важен фактор предоставления комплекса услуг. Инвестор хочет иметь дело только с одной организацией, с одним человеком, и все вопросы решать через него, а не ходить по кабинетам, выясняя, какую бумажку ему нужно принести, чтобы начать деятельность в специальной экономической зоне.

**Ф. Стеркин:**

Спасибо. Господин Юй, Ваше мнение по обсуждаемому вопросу.

**Юй Дэчжи:**

Прежде всего, позвольте поблагодарить организаторов за приглашение к участию в сегодняшнем мероприятии, я очень рад возможности рассказать о своих личных впечатлениях и соображениях, касающихся развития особых зон.

Только что мы услышали выступление коллеги из Тяньцзиня, господина Хэ Шушаня. Дело в том, что Тяньцзиньская зона, TEDA, является достаточно мощной и хорошо известна среди 330 зон экономического развития в Китае. Государство должно предоставлять соответствующие льготы при создании таких зон, в том числе в сфере налогообложения, в отношении предоставления земель. Необходимы очень хорошее планирование, генеральный план развития и строительство соответствующих объектов инфраструктуры, а также особая система управления.

Мы обращаем внимание на то, что в последнее время в России также создается много подобных зон. Впрочем, Россия пока находится на начальном этапе в этой сфере. При создании таких зон необходимо учитывать местные особенности: какие ресурсы, какая рабочая сила, трудовые резервы, какие геоэкономические преимущества имеются у того региона, где создается такая зона. Требуется комплексный подход, комплексный учет возможностей, которые предоставляет государственная политика, и местной специфики.

Харбинская зона технико-экономического развития была создана в 1991 году, в 1993 году она была переведена в разряд зон государственного уровня. Мы находимся в первой двадцатке подобных зон развития Китая, и сейчас у нас есть тесные связи с российскими регионами. Наша провинция Хэйлунцзян граничит с четырьмя российскими регионами, в Харбине, наверное, максимальное число специалистов,

владеющих русским языком. В наших школах, причем и начальных, и средних, есть школьники, изучающие русский язык, студенты-русисты наших вузов считаются лучшими в Китае. Харбин, таким образом, обладает особыми преимуществами в продвижении сотрудничества с Россией. В свое время доля провинции Хэйлуньцзян в торгово-экономическом сотрудничестве с Россией достигала более 20%.

Мы уже говорили о зоне «Алабуга», в прошлом году мы были с визитом в Татарстане, я лично видел эту зону, и она произвела на меня глубокое впечатление. Я уверен, что подобные зоны в России будут очень успешными при государственной поддержке на уровне Правительства Российской Федерации и местных правительств. Вчерашнее выступление Президента Российской Федерации на пленарном заседании добавило мне уверенности в том, что эти зоны будут развиваться. Мы заинтересованы в развитии связей с такими зонами, и надеемся на активное сотрудничество между нашими деловыми кругами.

Спасибо.

**Ф. Стеркин:**

Большое спасибо.

Мы выслушали мнения, позиции представителей управляющих компаний из разных особых экономических зон. Интересно выслушать позицию второй стороны, а именно потребителей их услуг, инвесторов.

Насколько предоставляемые услуги и существующая в России единая модель оказываемых услуг привлекательна для принятия инвестиционного решения? Или же необходим более гибкий подход к разным типам зон, разные механизмы поддержки?

Я знаю, в зале есть представители крупных инвесторов, и мне говорили, что в зале присутствует Кристина Тихонова, гендиректор Nokia Siemens Networks Russia. Хочу Вас спросить, что Вы думаете как потребитель, как пользователь? Удобно, неудобно, выгодно, невыгодно сейчас инвестировать?

**К. Тихонова:**

Большое спасибо за предоставленное слово.

Я не являюсь специалистом по особым экономическим зонам, а выступаю в роли пользователя. Мне кажется, что во многих вопросах уместно идти от простого к сложному, от базовых вещей к более усложненным механизмам. Это правильное

желание — четко определять цели, критерии, условия, но прежде всего должны быть созданы базовые условия, отработаны правовые и налоговые механизмы.

Мы присутствуем в особой экономической зоне в Томске, и у нас есть ряд базовых вопросов, например, касающихся возврата НДС. Возврат НДС не имеет отношения к конкретной зоне, ее типу, вопрос возврата этого налога имеет отношение к общему регулированию. Правильно говорить о том, что без решения базовых вопросов невозможно улучшение инвестиционного климата. Необходимы прозрачное, понятное, отработанное урегулирование, наличие персонала, ведь высококвалифицированный персонал нужен в любой зоне.

Думаю, неправильно говорить о том, что хорошо бы создать усложненные модели. Сначала необходимо отработать первый уровень, и мы сейчас совместными усилиями его отработываем. Мы рады, что можем в этом помочь России, потому что лично мне как руководителю иностранной компании, но в то же время и российскому гражданину, интересно в этом участвовать, видеть, что это в интересах как моей компании, так и в интересах страны. Я надеюсь, что мы сможем продолжить совместную работу, отработать базовый уровень.

Большое спасибо.

**Ф. Стеркин:**

Спасибо. В зале есть представители других компаний. Я хотел бы попросить выступить господина Масао Фудзиту, председателя правления компании Komatsu CIS LLC.

Насколько привлекательна российская модель, насколько Вам нравится взаимодействие с управляющей компанией? Что бы Вы, может быть, хотели изменить в модели?

**Фудзита Масао:**

Спасибо большое! Думаю, идея специальной экономической зоны в России превосходна с точки зрения инфраструктуры, создания и работы системы. Это решение превосходно, потому что в других местах вне экономической зоны ничего подобного в России не было.

Мы создали новый завод. Четыре года назад мы решили построить новый завод, а два года назад закончили его строительство, но на самом деле мы не выбирали специальную экономическую зону. Я был в Елабуге и Липецке, но, к сожалению, эти специальные промышленные зоны далеки от портов, поэтому они не подходят нам для отправки или получения товаров. Мой вопрос: почему в России только четыре специальные экономические зоны промышленного типа? Почему нет специальных экономических зон на Дальнем Востоке? Ведь на Дальнем Востоке можно найти много потенциальных участников и инвесторов. Конечно, хотелось бы привлечь к инвестициям в Россию высокотехнологичные компании, но производственные компании типа Komatsu создают больше рабочих мест. Так вот, у меня вопрос насчет системы специальных экономических зон с точки зрения промышленности.

Второй вопрос — о регулировании. Запуск системы — это прекрасная идея. Мои коллеги завершили строительство и месяц назад запустили производство, но они проделали гигантскую бумажную работу, чтобы получить соответствующие разрешения. Конечно, мы вынуждены оформлять документы, чтобы получить разрешения на строительство и производство. Но в специальных экономических зонах такие процедуры должны быть упрощены. Иначе, мне кажется, никакой выгоды не будет. Вот что я хотел сказать, но сама идея прекрасна. Главное, как применить ее. В Японии в 1960-70-е гг., когда в стране наблюдался бурный рост, действовало более 60 специальных промышленных зон, с электричеством, портами и полной инфраструктурой. Только в Японии их 50 или 60, а у наших китайских коллег, по их словам, их было 150. Как получилось так, что в России всего четыре специальных промышленных зоны? Спасибо! Благодарю вас!

**Ф. Стеркин:**

Олег, может быть, Вы ответите на этот вопрос?



**О. Костин:**

Да, большое спасибо за комментарий.

Вначале я отвечу по поводу промышленных зон. Действительно, в России четыре промышленные зоны, Вы совершенно правильно назвали эту цифру. Одна из них расположена в Алабуге, другая в Липецкой области, недалеко от Москвы. Существует особая экономическая зона промышленного типа в Тольятти: это регион Самары, рядом с российско-французской и уже японской компанией «АвтоВАЗ», крупнейшим производителем легковых автомобилей в России и Восточной Европе. Особая экономическая зона такого типа «Титановая долина» расположена в Свердловском регионе. Решение о создании любой особой экономической зоны в России принимается постановлением Правительства, председатель Правительства должен подписать документ о создании. В рамках этого документа планируются определенные условия функционирования, даются критерии эффективности.

Существует отдельный документ, определяющий, где целесообразно создавать особые экономические зоны. Невозможно представить, что вся территория Российской Федерации станет особой экономической зоной. Особая экономической зона — это специальный институт поддержки, который помогает реализовать имеющиеся передовые наработки в области технологий. Этот институт призван расширять экспортный потенциал, он должен способствовать приходу на территорию Российской Федерации передовых технологий и идей, для этого государство берет на себя обязательства по финансированию, по обеспечению, предоставляет льготы.

**Ф. Стеркин:**

Мы возвращаемся к инвесторам, возможно, будут еще вопросы, на которые Вам, Олег, понадобится ответить.

Михаил Аким, заместитель генерального директора компании АВВ

Прошу выступающих вставать, чтоб телевизионщикам было видно, и камеры могли Вас снять.

**М. Аким:**

Спасибо за предоставленное слово.

Хочу продолжить то, о чем говорил Доминик. Считаю, что Доминик знаком с российскими условиями хозяйствования как никто другой из иностранцев, которые живут здесь.

Я хотел бы остановиться на ключевых компетенциях развития промышленности, которые будут определять всё. Сейчас ведется промышленный форсайт Российской Федерации, это крайне важно. Развивать все отрасли промышленности невозможно, и развивать одновременно все регионы тоже невозможно. Наличие определенных географических инкубаторов, островов развития, используя терминологию Доминика, крайне позитивно. Мы надеемся, что в будущем вся Россия превратится в особую экономическую зону.

Вернусь к ответу на Ваш вопрос. Думаю, что здесь есть ключевые моменты: близость к рынку, компетенция, которая востребована на рынке, структура себестоимости, которая будет определяться квалификацией персонала и стоимостью персонала, и, безусловно, поддержка местных властей. Это комплекс аспектов, который определяет интерес в использовании особых экономических зон.

Хочу обратиться к Олегу Костину. Как видится развитие свободных экономических зон в свете вступления России в ВТО? Вступление России во Всемирную торговую организацию значительно изменяет законодательство, изменяет экономические реалии. Как Вы видите это развитие?

Спасибо.

**О. Костин:**

Спасибо, хороший вопрос.

Я говорил о тех системных ограничениях, с которыми мы сталкиваемся в рамках своего шестилетнего опыта развития. Вопрос вступления во Всемирную торговую организацию тоже достаточно серьезный, потому что участие в ВТО повлечет за собой изменение ряда законодательных положений и условий, в рамках которых мы движемся. Например, режим свободной таможенной зоны будет упразднен в отношении отдельных процедур и отдельных товаров с момента вступления России в ВТО. Для нас это серьезный барьер, мы общаемся с инвесторами, ведем с ними активный диалог, и многие из них прямо говорят, что режим свободной таможенной зоны является самой существенной из всех предоставляемых льгот.

Мы ведем переговоры с крупными американскими компаниями в отношении ставок на отдельное оборудование, недавно вернулись из Америки, я знаю, такие вопросы есть и у компании Nokia Siemens. Существует совершенно непонятная ситуация: стоимость продукции, которая завозится на территорию России, не облагается по нормам правил и пошлин, а стоимость материалов для ее изготовления на территории России облагается. Это абсолютно не выгодно в рамках мировой экономики, мировых расчетов, которые делают компании, локализуя производство в России, тут пока свободные экономические зоны не дают того эффекта, на который они рассчитывают.

**Ф. Стеркин:**

Спасибо.

Прошу выступить Алексея Шипова, вице-президента компании «Фармасинтез».

**А. Шипов:**

Спасибо за предоставленное слово, я постараюсь очень коротко рассказать об опыте нашей работы в Санкт-Петербурге.

В ближайшее время мы вложим около 2,1 миллиарда рублей и будем строить завод по производству противораковых препаратов. Я имею пока только положительный опыт работы с Петербургом. Все определяется не только инициативой власти первого уровня, например, Министерства экономического развития или губернатора. Они дают поручения, и у них должна быть сильная команда, которая исполняет эти поручения. Именно это я и увидел в Петербурге.

Хочу сказать, что при наличии желания никаких преград и проблем я не вижу, необходимо работать.

Спасибо.

**Ф. Стеркин:**

Хорошо, когда не только нет преград, а когда еще и помогают работать. Управляющая компания должна помогать работать инвестору, для этого она и создана. Насколько я понимаю, сейчас идет дискуссия об изменении самой управляющей компании, есть определенные идеи, обсуждаются концепции. Должна

ли она быть прибыльной, должна ли она каким-то образом коммерциализировать свою деятельность?

Олег, расскажите, как Вы видите дальнейшее развитие Вашей управляющей компании?

**О. Костин:**

Спасибо, Филипп.

Вначале коротко расскажу о технико-экономических показателях российской компании особой экономической зоны, управляющей компании этого проекта. Сегодня ОАО «Особые экономические зоны» — это 15 тысяч гектаров земли, это 24 километра дорог, это огромные линейные сооружения, которые принадлежат нам в собственности. Это все то, что создано для инвесторов и во имя инвесторов, это наш вклад в проект частно-государственного партнерства. Все, создающееся для инвесторов, требует огромных затрат по эксплуатации и содержанию, это является для нас серьезной проблемой. Мы вынуждены нанимать профессиональные команды, которые занимаются эксплуатацией. Чем большее количество льгот мы начинаем предоставлять компаниям, тем меньше становится эффективность нашего экономического проекта, нашего денежного потока.

Следующий момент: одним из условий нашего законодательства является то, что земля не находится в собственности у нашей компании. Мы не являемся собственниками земли, эта земля передается нам безвозмездно в аренду, а мы в дальнейшем передаем ее в аренду нашим инвесторам, которые потом имеют возможность ее выкупить. У нас нет возможности получать дополнительные доходы от сдачи земли в аренду. Эти доходы уходят собственнику земли, которым является либо муниципальное образование, либо регион. Это тоже дополнительная проблема для нас, это оказывает влияние на денежный поток и серьезно ограничивает нас в привлечении внешнего финансирования. Многие из вас сталкивались с банковской сферой и понимают, что наличие прав на землю под инфраструктуру — это базовая вещь, которую любой банк попросит у вас. Мы не имеем этой земли, соответственно мы не можем правильно структурировать эти проекты.

Мы пытаемся развивать сопутствующие услуги. Насколько корректно сравнение с гостиничным оператором для компаний-резидентов? Вы заселяетесь в номер и вам все равно, каким образом в номере появились чистые полотенца, и кто это сделал.

Ваша задача лишь оценивать качество, качество вы оцениваете по стоимости номера и количеству визитов. Мы пытаемся помогать резидентам, видим себя в этой роли, когда компания завершает строительство и начинает полноценное производство, мы видим задачу помощи, решения проблем в дальнейшем.

Компании, занимающейся производством лекарств, мы помогаем с сертификацией лекарственных препаратов, компании-производителю программного обеспечения или промышленного оборудования мы помогаем проходить разрешительные процедуры, которые могут сдерживать деятельность, помогаем получать лицензии и сертификаты. Наша задача — идти в разрешительные органы и представлять интересы наших компаний.

Сложности у нас, действительно, существуют, мы не слишком прибыльны. Мы понимаем, что только государство способно создать и инвестировать такой проект, целью которого является создание благоприятных и комфортных условий для притока инновационных технологий и для появления на территории России креативных людей с новым мышлением и с новым взглядом на будущее.

**Ф. Стеркин:**

Спасибо, Олег.

У меня вопрос к господину Лу как консультанту. Какими могут быть структура выручки, источники финансирования, деятельности, операционной прибыльности компании? В какой момент она может стать операционно прибыльной? Насколько это должно быть целью деятельности управляющей компании?

**В. Лу**

Спасибо! Я выслушал некоторые ваши замечания и комментарии, особенно со стороны конечных пользователей. Думаю, крайне важно, чтобы конечные пользователи и инвесторы с самого начала получали услуги, и это непрерывный процесс. Специальная экономическая зона подобна ребенку. Вы не бросаете ребенка после рождения, а воспитываете и растите его, пока он не станет взрослым. Думаю, услуги конечным пользователям и инвесторам очень важны. Я слышал, что многие инвесторы жаловались на количество оформляемых документов. Мне кажется, что в задачи управляющей компании

входит руководство процедурами и их упрощение. Кроме того, нужны услуги, которые сделают работу в зоне привлекательной. Безусловно, и от этих услуг должна быть отдача для вспомогательных управляющих компаний, чтобы их средства способствовали непрерывному процессу обслуживания конечных потребителей. При этом хотел бы упомянуть, что мы собираемся помочь администрации Пскова в управлении их парком, и, кроме того, мы надеемся, что наш опыт в России может быть поучительными, и организуем обучение успешному ведению бизнеса в России.

**Ф. Стеркин:**

Небольшой блиц-опрос представителей других экономических зон.

Какие источники финансирования используются применительно к каждой из представленных здесь экономических зон?

Господин Хэ.

**Хэ Шушань:**

Источник финансирования зависит от того, на каком этапе развития находится зона. В самом начале, на этапе создания, безусловно, большая часть финансирования идет от государства. Например, когда мы были созданы в 1984 году, у нас было крайне скудное финансирование от государства, и нам пришлось взять крупный кредит на управляющую компанию. Деньги были использованы для того, чтобы создать соответствующую инфраструктуру. После создания инфраструктуры мы получили инвесторов, инвесторы начали платить налоги, вкладывать деньги, местное правительство стало получать доходы, а на стадии развития правительство доходов не получало. Тогда у нас появилась поддержка от правительства, и таким образом, был организован некий цикл финансирования.

**Ф. Стеркин:**

Спасибо большое.

Это отличается от того, что сейчас происходит в российской управляющей компании.

Господин Фаш.

**Д. Фаш:**

Наша компания создавалась давно, была необходимость в сумасшедших людях, которые взяли бы на себя финансовые риски и начали этот проект. Тогда нас никто не хотел слушать, мы «обманули» два банка, которые поверили, что мы это сделаем, и мы это сделали. Дополнительно пришло финансирование от государства, не прямое для развития компании, а косвенное, в двух видах. Во-первых, это было финансирование отдельных проектов государственных компаний, которые были на нашей территории: университетов, технологических институтов, заводов. Во-вторых, была помощь в виде «кредит-налог», это система, которая хорошо работает.

Я хочу сказать одно: не надо верить тому, что помощь может все решить. Иначе возникнет определенный сорт компаний, не способных на жизнь, не способных на конкуренцию, они лишь будут искать пособия, стипендии, и не заниматься основным вопросом, то есть рынком.

**Ф. Стеркин:**

Спасибо.

Господин Лу, а какова структура выручки в вашей зоне?

**В. Лу**

Обычно, в зависимости от структуры зон можно получить доходы от аренды, от других услуг и от коммунального обслуживания. Кроме того, в самой зоне можно предоставлять дополнительные коммерческие услуги предпринимателям и работникам, например, организация детских учреждений, помощь в налогообложении, помощь с таможенной очисткой и т.п. Все это может стать источником дохода для управляющей компании.

**Ф. Стеркин:**

Господин Джанабеков.

**Н. Джанабеков:**

Надо сказать несколько слов о прежней структуре. До середины прошлого года все компании, которые управляли специальными экономическими зонами в Казахстане,

были государственными учреждениями, их финансирование велось напрямую из бюджета, их сотрудники были государственными чиновниками. Закон о специальных экономических зонах вышел в прошлом году, согласно этому закону в каждой из специальных экономических зон была создана управляющая компания.

Наша специальная экономическая зона находится на втором месте в Казахстане, и есть предприятия, которые действуют в ней довольно давно, с 2003 года. По нашим оценкам, мы перейдем на полную самокупаемость к концу 2013 года, выстраивая соответствующую инфраструктуру. В настоящее время государство поддерживает, вкладывает деньги в содержание управляющей компании, в строительство инфраструктуры, в подведение инженерных сетей.

Необходимо отметить особенность, отличную от российской: вся эта инфраструктура находится в государственной собственности и передается затем управляющей компании в аренду по государственной цене. Соответственно, управляющая компания в Казахстане не платит все те налоги, которые ведет за собой обладание имуществом. Единственные ее расходы — это административные расходы на заработную плату и содержание персонала. Все остальное мы получаем за счет предоставления коммунальных услуг предприятиям, работающим у нас в специальной экономической зоне. Я не вижу особой проблемы по поводу содержания, по крайней мере, у нас.

По приблизительным оценкам, которые я сделал для себя, в течение определенного времени, достроив еще ряд субзон у себя на территории свободной экономической зоны, мы сможем отказаться от помощи государства и перейти на коммерческую основу.

**Ф. Стеркин:**

Спасибо.

Господин Юй, можете ли Вы рассказать про выручку Вашей компании? Каковы принципы финансирования?

**Юй Дэчжи:**

Как правило, есть три момента, которые определяют структуру дохода. Во-первых, это площадь земель и то, каким образом мы ее используем. В Китае существует



достаточно строгая система использования земель, в ней много ограничений. Вопрос, можем ли мы зарабатывать от использования земли.

Во-вторых, это, конечно источники финансирования создания и поддержания зоны. Наша зона оставляет себе определенную часть налоговых поступлений. В прошлом году налоговые поступления от предприятий нашей зоны составили пять миллиардов юаней, и из них два миллиарда остается у нас. Этого совершенно недостаточно для строительства новых объектов инфраструктуры и поддержания текущих.

В-третьих, это вопрос, насколько высокотехнологичны, насколько продвинуты компании-резиденты.

Источники доходов нашей зоны — это бюджет и часть налогов, которые нам разрешают оставлять. Мы имеем возможности получить доходы от использования земель, поскольку земля предоставляется на льготных условиях. Мы очень хотели бы быть собственниками этих земель и распоряжаться ими по своему усмотрению. Стоимость земли на свободном рынке росла бы постоянно. Цены на землю в таких зонах у нас регулируются государством, сейчас механизм землепользования в Китае находится на этапе реформ.

Политика финансовых ведомств и финансовых структур при выдаче кредитов такова, что они обязательно требуют залог, существует залоговая система. Получить кредит, если нет активов, не так просто. Существует возможность получения кредита под хороший проект. В последние годы правительство Китая разрешает финансовым структурам выдачу кредитов под поощряемые государством проекты, это третья возможность получения кредитов для нашей компании. У нас есть возможность выпуска ценных бумаг, мы можем привлекать капитал от выпуска облигаций займов.

Я начал работать в качестве председателя управляющего комитета зоны в 2009 году, финансирование каждый год у нас составляет около 6 миллиардов юаней, но реально нам нужно минимум 10 миллиардов юаней ежегодно для обеспечения достаточно быстрого развития этой зоны.

Пока мы имеем только такие возможности, это связано с реформированием целого ряда отраслей в нашей стране.

Спасибо.

**Ф. Стеркин:**

Скажите, пользуетесь ли Вы возможностью привлекать капитал с рынка? Насколько активно?

**Юй Дэчжи:**

Что касается нашей зоны, мы не можем привлекать капитал с фондового рынка, но предприятия, которые являются нашими клиентами, могут выходить на листинг и привлекать заемные средства.

У нас есть некая площадка, и компании получают различные коммунальные услуги, они получают соответствующие доходы. Эти компании тоже могут выходить на биржу со своими долговыми обязательствами. Например, у нас в Тяньцзине есть компания, которая предоставляет такие услуги, она котируется на бирже в Тяньцзине и Гонконге. Это позволяет совершенствовать предоставляемые нашим инвесторам услуги.

**Ф. Стеркин:**

Большое спасибо.

Мы приближаемся к завершению нашей дискуссии, и в конце я хотел бы спросить господина Фаша, который, как уже говорили, знает Россию лучше, чем подавляющее большинство иностранных инвесторов, да и многие российские инвесторы могут позавидовать его информированности.

Скажите, что нужно сделать, чтобы лучший инвестор вашей зоны пришел в российскую зону? Какие нужно создать для этого условия, чем его привлечь?

**Д. Фаш:**

Во-первых, последствия дискуссии мне напоминают пословицу или поговорку по-английски: If you don't like education try ignorance.

Хочу сказать еще одно. Если действительно требуются большие деньги, и наш друг из Китая об этом только что говорил, нужно спросить, сколько стоит сегодня субсидирование безработицы. Уровень безработицы в Испании приближается к 25%, во Франции официально составляет 9—10%. Мы берем деньги, чтобы финансировать расходы на поддержку безработных, получается долг. Мы должны понимать, какой основной выбор необходимо сделать обществу, куда идут деньги. Я

считаю, более целесообразно субсидировать условия для создания рабочих мест, чем субсидировать безработицу.

Я вернусь к вашему вопросу, и может быть, поменяю кепку — выступлю как инвестор, потому что моя компания уже инвестировала 4,5 миллиарда евро, и мы собираемся добавить почти 5,7 миллиардов, это огромные деньги. Каждый объект у нас стоит примерно 0,5 миллиарда евро. Мы открыли две новые станции, и это очень дорогие игрушки. Я считаю, нам нужно соблюдать три условия. Первое: стабильность правил игры, которые нельзя менять, не должно быть сегодня KDPM, а завтра price-sar — oops, попал, не знали.

Второе: прозрачность, предсказуемость, чтобы условия были понятны.

И третье, наличие стратегического подхода, нельзя делать так: завтра выборы, и надо заморозить цены.

Например, в моем, бизнесе, в энергетике инвестиций не было в течение 25 лет. Понятно, что они нужны сегодня, и чудес не бывает. Известно высказывание мсье Жордана: «Если вы хотите хороший суп, нужны деньги». Это из Мольера, был такой давно...

Мы абсолютно честные инвесторы. Наши друзья и пользователи говорили о том, что касается НДС, о проблемах, связанных с законами. Думаю, Россия постепенно понимает эти проблемы. Не хотелось бы, чтобы просто был какой-то шум. Например, стало очень модным называть вещи по-английски. Мне это не нравится, я как поклонник русского языка люблю говорить по-русски. Они говорят cluster, что это значит? Это ни к чему, ничего не значит. Cluster от слова clyster по-латыни, но никто этого не знает, и везде, во всех регионах России говорят «кластер, кластер, кластер». Никто ничего не понимает.

Я бы хотел, чтобы было не поверхностное отношение, а действительно глубокое понимание тех процессов, которые приводят к экономическому развитию территорий. Это долгая работа, это работа, где время, как я сказал, играет большую роль. Это работа, где деньги, но правильно потраченные деньги, играют большую роль. Не хотелось бы напрасно мечтать о полиции, которая не будет брать взятки.

Спасибо.

**Ф. Стеркин:**

Большое спасибо.

Наша сессия, дискуссия подошла к концу. Действительно, хотелось бы, чтобы полиция не брала взятки не только в одном отдельном регионе.

Возвращаясь к экономическим зонам, мне со стороны кажется, что необходима коммерциализация деятельности, необходимы критерии для оценки работы, в том числе работы самой управляющей компании.

Как экономическому журналисту, мне всегда кажется, что прибыль — это неплохой критерий для оценки успешности компании. Что касается оценки успешности самой зоны, наверное, период в шесть лет слишком маленький, чтобы оценить ее. Может быть, формально создано определенное количество рабочих мест, но какого-то долгосрочного продукта может так и не появиться.

Я буду надеяться, что дискуссия была интересна и полезна участникам, и какие-то из высказанных идей будут имплементированы в дальнейшем для разработки концепций, они не будут теми абстрактными концепциями, о которых говорил господин Фаш. Надеюсь, что в России будут созданы все условия, чтобы лучший инвестор представителей каждой из этих зон пришел в Россию, и наоборот.

Еще раз хотел бы поблагодарить участников дискуссии, выступавших и слушавших. Большое спасибо вам всем.