

**СПЕЦИАЛЬНЫЕ АДМИНИСТРАТИВНО-НАЛОГОВЫЕ РЕЖИМЫ
ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕ-
СКОГО РАЗВИТИЯ И СВОБОДНОГО ПОРТА ВЛАДИВОСТОК:
ОШИБКИ И РИСКИ ДЛЯ ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТОРА**

Пак Сон Чжун – отдел международных логистических исследований Кореянского морского университета (Korea Maritime Institute), директор Российско-кореянского исследовательского центра ФГБОУ ВО «Морской государственный университет имени адмирала Г.И. Невельского» (Республика Корея, г. Пусан. E-mail: sjpark@kmi.re.kr).

Кривелевич Максим Евсеевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» ФГАОУ ВО «Дальневосточный федеральный университет» (Россия, г. Владивосток. E-mail: 733180@bk.ru).

Фисенко Андрей Иванович – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики ФГБОУ ВО «Морской государственный университет имени адмирала Г.И. Невельского» (Россия, г. Владивосток. E-mail: fisenko@msun.ru).

***Аннотация.** Проведён анализ состояния и тенденций развития инвестиционной деятельности резидентов территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) на Дальнем Востоке России, свободного порта Владивосток (СПВ) и специального административного района (САР) о. Русский. Основное внимание уделено экономическим, правовым и организационным проблемам, возникающим в процессе реализации инвестиционных проектов на указанных территориях. Рассмотрены примеры допущенных типичных ошибок, дан анализ причин неудач и показаны возникающие в процессе такой деятельности риски, связанные с реализацией инвестиционных проектов иностранными инвесторами. Предложены меры по повышению инвестиционной привлекательности и повышению эффективности работы резидентов ТОСЭР и СПВ.*

***Ключевые слова:** специальные административно-налоговые режимы, территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР), свободный порт Владивосток (СПВ), специальный административный район (САР) о. Русский, Дальний Восток, инвестиционные проекты, институты развития,*

компании-резиденты, государственно-частное партнёрство, риски резидента, льготные режимы налогообложения.

Sung-Jun Park, Krivilevich M.E., Fisenko A.I.

***Abstract.** The analysis of the state and development trends of the investment activity of residents of the Territories of Advanced Socio-Economic Development (TASED) in the Far East of Russia, the Free Port of Vladivostok (FPV) and Special Administrative Region (SAR) of Russkiy Island. The main attention is paid to economic, legal and organizational problems arising in the process of implementation of investment projects in these territories. Examples of typical mistakes made are considered, an analysis of the causes of failures is given, and the risks arising in the course of such activities associated with the implementation of investment projects by foreign investors are shown. Proposed measures to increase investment attractiveness and improve the efficiency of the residents of TASED and FPV.*

***Keywords:** special administrative and tax regimes, Territories of Advanced Socio-Economic Development (TASED), the Free port of Vladivostok (FPV), Special Administrative Region (SAR) of Russkiy Island, the Far East, investment projects, development institutions, resident companies, public-private partnerships, resident risks, preferential tax treatment.*

1. Состояние и тенденции реализации стратегии создания ТОСЭР и СПВ на российском Дальнем Востоке

По состоянию на 1 июля 2019 г. на Дальнем Востоке было создано 19 территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) и в 22 муниципалитетах региона действовал режим свободного порта Владивосток (СПВ). Всего на этих территориях был зарегистрирован 1541 резидент [см. 11].

Учитывая требование российского законодательства о получении соответствующего статуса и преференций только предприятиями (компаниями), ранее не участвовавшими фактически или даже только юридически (согласно справочнику ОКВЭД-2) [см. 10] в заявляемом виде экономической деятельности, тот факт что более 200 предприятий (по данным отчетов подаваемых резидентами в уполномоченную организацию ПАО «Корпорация развития Дальнего Востока», далее – ПАО «КРДВ») уже завершили инвестиционную стадию и перешли к операционной деятельности внушает осторожный оптимизм. Остальные проекты пока находятся на стадии проектирования или строительства. За 2015-2018 гг.

резиденты инвестировали в объекты ТОСЭР и СПВ свыше 400 млрд. руб. и создали 22 тыс. рабочих мест. Всего же Министерство Российской Федерации по развитию Дальнего Востока и Арктики (Минвостокразвития и Арктики России) в государственной программе «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона» планирует к 2025 году на Дальнем Востоке создать 97,8 тысяч новых рабочих мест, из них 15,3 тысячи мест – высокопроизводительных [см. 11]. Для этих целей планируется привлечь 2 трлн. 351,7 млрд. руб. частных инвестиций в территории опережающего развития и инвестиционные проекты, реализуемые при государственной поддержке на Дальнем Востоке. Как отметил заместитель министра Минвостокразвития и Арктики России Артур Ниязметов, финансирование программы установлено на уровне 17 млрд. руб. в 2017 г. и более 20 млрд. руб. ежегодно в 2018 и 2019 годах [см. 23].

В настоящее время благодаря тому, что для Дальнего Востока была создана уникальная система преференций, инвесторы уже вложили в экономику региона свыше 500 млрд. руб. и создали 36 тыс. рабочих мест, открыв в т. ч. 217 новых предприятий. Это, а также предпринимаемые Правительством России другие меры, позволяет надеяться на то, что целевой показатель Национальной программы развития Дальнего Востока на период до 2025 года и на перспективу до 2035 года – ускорение роста экономики Дальнего Востока до 6 % в год (что позволит обеспечить рост благосостояния жителей региона и достижение следующей цели по улучшению качества жизни на Дальнем Востоке – выше среднероссийского уровня) – будет, по крайней мере, не ниже среднего по стране. Очевидно также и то, что достижение и поддержание такого темпа роста экономики потребует значительного наращивания частных инвестиций в новые производства [см. 23].

Для обеспечения глобальной конкурентоспособности условий инвестирования и ведения бизнеса на Дальнем Востоке за период действия программы планируется разработать целый комплекс мер. Среди них: продление действующего механизма снижения до среднероссийского уровня тарифов на электроэнергию

для промышленных потребителей Дальнего Востока до 2028 года, введение дополнительных налоговых преференций резидентам ТОСЭР и СПВ, сокращение сроков расширения ТОСЭР для новых инвестпроектов, передача функций осуществления государственной экспертизы проектно-сметной документации инфраструктуры ТОСЭР и СПВ управляющей компанией ТОСЭР и СПВ, установления тарифов на услуги естественных монополий, предоставляемые резидентам ТОСЭР и СПВ, на весь срок реализации их инвестпроектов, увеличение до 3 лет срока действия рабочих и деловых виз для иностранцев, участвующих в реализации инвестиционных проектов в ТОР и СПВ, и др. [см. также 26].

Вместе с тем, для ключевых отраслей экономики дальневосточного региона предлагается установить особые условия инвестирования для того, чтобы барьеров для притока инвестиций в эти отрасли стало меньше. Это, в частности, такие отрасли как, нефтегазохимическая, добыча полезных ископаемых, лесная промышленность, сельское хозяйство, рыбная промышленность и аквакультура, транспорт и логистика, авиа- и судоремонт, судостроение, а также туризм.

При этом ключевым фактором роста экономики дальневосточных регионов остается развитие транспортной инфраструктуры, прежде всего БАМа и Транссиба, а также международных транспортных коридоров, включая «Приморье-1» и «Приморье-2». Для обеспечения вывоза перспективного объема ориентированной на экспорт продукции с новых предприятий, создаваемых на Дальнем Востоке, их пропускная способность к 2025 году должна достигнуть 210 млн тонн [см. 13].

Согласно Федеральному закону «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» от 29 декабря 2014 года № 473-ФЗ [см. 19], резидентам ТОСЭР предоставляется возможность получения инфраструктуры и земельных участков в аренду на весь срок реализации проекта. Резиденты СПВ (в соответствии с Федеральным законом «О свободном порте Владивосток» от 13 июля 2015 года № 212-ФЗ) [см. 18] подбирают земельные участки самостоятельно и либо приобретают их, либо арендуют.

Необходимым условием для использования этой возможности является выполнение плана-графика, являющегося неотделимой частью соглашения резидента и управляющей компании, в части объемов и сроков реализации проекта.

Уполномоченные государственные органы (прежде всего Минвостокразвития и Арктики России и ПАО «КРДВ») берут на себя решение технических и организационных вопросов, связанных с присоединением к сетевой инфраструктуре. Согласно пресс-релизам ПАО «КРДВ», на начало 2019 г. в корпорации были обработаны 357 заявок, и в 262 случаях технические условия на подключение к электроэнергии, водоснабжению и водоотведению, теплу, газу и связи уже выданы [см. 11].

Резидентам ТОСЭР и СПВ предоставляются многочисленные налоговые льготы, в частности, на 10 лет платежи в государственные внебюджетные фонды для них снижаются с 30,2 до 7,6%. На 5 лет обнуляются налоги на прибыль, землю и имущество (везде, кроме Камчатки). По налогу на добычу полезных ископаемых в течение 10 лет действует понижающий коэффициент [см. также 26].

Так же, например, резиденты СПВ и ТОСЭР могут привлекать иностранных работников без квот (формально до 20 % штата, на практике до 18%-19% в связи с особенностями методологии расчета), с возможностью повышения данного уровня через обращение в наблюдательный совет соответствующего ТОСЭР, а также использовать процедуру свободной таможенной зоны. Отдельного внимания заслуживает и тот факт, что в ТОСЭР и СПВ действует особый режим контрольно-надзорной деятельности, а разрешение на строительство и ввод в эксплуатацию объектов выдается непосредственно Минвостокразвития и Арктики России. Кроме того, в указанных федеральных законах заявлено, что все вопросы взаимодействия с государственными и другими организациями резиденты могут решить через обращение в ПАО «КРДВ» по принципу «одного окна». Однако на сегодняшний день мотивация сотрудников ПАО «КРДВ» на конструктивное взаимодействие с резидентами этих территорий практически отсутствует.

Теоретически статус резидента ТОСЭР или СПВ уже сейчас можно получить в электронном виде, подав заявку на сайте ПАО «КРДВ». Однако ПАО «КРДВ» закупила неудачное программное обеспечение сайта, поэтому дублирование электронной заявки является обычной практикой и случаи прохождения процедуры полностью в электронном виде пока единичны. Косвенным доказательством этого стал обширный рынок консультационных услуг, связанных с получением статуса резидента ТОСЭР и СПВ. По состоянию на 1 июля 2019 г. активно рекламируют свои услуги в данном вопросе более 20 компаний, а их тарифы на услуги колеблются от 100-150 тыс. руб. (если разработчики – небольшие компании) до 1,5 млн. руб. (в случае, если разработчиками выступают международные аудиторские или консультационные компании) за проект. Разумеется, никто не стал бы платить деньги, если бы процедура получения статуса действительно представляла собой 15-минутное заполнение форм на сайте ПАО «КРДВ».

Кроме того, в связи с отсутствием должного регулирования в данном вопросе, в последнее время закономерно появилось большое количество мошенников, предлагающих услуги по получению статуса резидента за суммы от 30 до 50 тыс. руб. Несмотря на нулевую, а иногда и отрицательную (большие налоговые штрафы, потеря статуса резидента в будущем и т. д.) эффективность подобных «услуг», оборот данного рынка приближается, по нашим оценкам, к 60-65 млн. руб. в год.

В соответствие с действующими российскими нормативными актами решение о присвоении статуса резидента должно быть принято в срок не более 15 дней, но на практике затягивается до полугода. У потенциальных резидентов также востребованы юридические консультации по поводу земельно-имущественных отношений, так как большинство отказов в предоставлении статуса связаны с неприемлемостью земельного участка или способа закрепления прав на реализацию проекта на данном участке.

Действующие режимы ТОСЭР и СПВ на Дальнем Востоке стали своеобразной регуляторной песочницей, на которой апробируются различные формы

взаимодействия так называемых «институтов развития» с субъектами малого и среднего предпринимательства, инвесторами, кредитными организациями и другими экономическими агентами. Так, например, руководство ПАО «КРДВ» в перспективе планирует организацию подачи электронных сквозных заявок в банки для кредитования резидентов ТОСЭР и помощь государства в продвижении продукции резидентов на экспортные рынки.

Как управляющая компания, ПАО «КРДВ» имеет право защищать права и интересы резидентов в судах, обращаться за разъяснениями в разные инстанции, подавать жалобы в надзорные органы (правда, пока подобную юридическую поддержку вряд ли можно назвать действенной и эффективной). Так, например, по состоянию на 1 июля 2019 г. в производстве находилось 146 судебных дел, связанных с защитой прав и интересов резидентов ТОСЭР и СПВ. Большинство дел относятся к проблемным вопросам льготного предоставления земельных участков. На сегодняшний день есть основания предполагать, что управляющие компании ТОСЭР получат в скором будущем ещё больше полномочий, что в случае провалов инфраструктурных проектов и/или жалоб со стороны бизнеса позволит вывести ПАО «КРДВ» из-под удара и сохранить имидж «института развития». С другой стороны, подобная реформа также может рассматриваться и как часть аппаратной борьбы Минвостокразвития и Арктики России и ПАО «КРДВ» за клиента и бюджетные деньги. В этом контексте можно рассматривать и появившиеся предложения по запуску для отдельных ТОСЭР режима бюджетного маркетинга. Согласно этому предложению, наиболее эффективные из них будут расширяться, и получат больше финансовых ресурсов. Кроме того, в них будет создана дополнительная инженерная и транспортная инфраструктура для привлечения новых резидентов. В менее эффективные ТОСЭР будут (по возможности) направляться новые инвесторы, а при невозможности сделать их работу эффективной даже при увеличении объема операций будет происходить оптимизация площадей и структурная реорганизация территорий.

Несмотря на то, что ТОСЭР задумывались как площадки для возникновения градообразующих крупных экспортно-ориентированных производств, это

направление развития фактически отброшено ввиду отсутствия спроса со стороны бизнеса. Ключевыми для ТОСЭР стали логистика и транспорт, что было ожидаемым, учитывая экономико-географическое расположение региона и соответствующие ему конкурентные преимущества. В логистике сегодня заняты 52 (15,4 %) из 337 компаний-резидентов ТОСЭР, в производстве пищевых продуктов – 46 (13,6 %) организаций, также заметная доля предприятий представляет (по оценкам, 8-9 %) производство стройматериалов и сферу услуг.

Как видно из вышеприведенной статистики, ключевым рынком для резидентов ТОСЭР стал внутренний потребительский рынок в формате «B2B» и «B2C», а основными клиентами – малый и средний бизнес, а также потребительский рынок на уровне среднего класса. Отдельный рынок формируют единичные, но крупные проекты государственных и квазигосударственных компаний. По объему капиталовложений с большим отрывом идут газовые и химические проекты, а больше всего рабочих мест планируется создать в судостроении – более 11 тыс. [см. 11].

В рамках СПВ экспортно-ориентированные производства также практически не представлены. Самая большая группа резидентов вовлечена в строительство и операции с недвижимостью. К этой отрасли принадлежат 381 компания, или почти каждый четвертый (24,7 %) резидент ТОСЭР и СПВ. На втором месте (296 резидентов, или 19,2 %) – сфера услуг. Логистика и транспорт на третьем месте по числу резидентов (178, или 11,5 %), но на первом – по объему инвестиций. Вложения в проекты в этой сфере по данным заявок должны составить более 253 млрд. руб. Эта же отрасль лидирует и по числу рабочих мест – в ней планируется трудоустроить 22,4 тыс. чел. СПВ сейчас является двигателем развития малого и среднего бизнеса на Дальнем Востоке, давая шанс практически любому предпринимателю проявить себя.

Территориальная структура распределения резидентов в целом прогнозируется, а ориентация на потребительский рынок среднего класса естественным

образом направляет инвестиции на юг Дальнего Востока, прежде всего в приморский и Хабаровский края, т. е. туда, где и численность населения, и потребительский спрос максимальны.

Приморский край лидирует по количеству резидентов ТОСЭР (81) и числу создаваемых рабочих мест (26,5 тыс.). На втором месте по числу резидентов – а Камчатский край (78), традиционный центр добычи и переработки рыбы. Однако, в этих регионах основные резиденты – это компании, представляющие малый и средний бизнес.

В Амурской области резидентов всего 17, но она лидирует по объемам инвестиций (около 1,1 трлн. руб.). Лидерство Приамурья обусловлено создаваемым там газохимическим кластером в ТОСЭР «Свободный». В числе других лидеров по инвестициям – Амурский газоперерабатывающий завод в г. Свободном (Амурская область), судостроительный комплекс и завод «Звезда» в Большом Камне (Приморский край), и горно-обоганительные комбинаты в республике Саха-Якутии [см. также 26].

У крупных проектов – своя, особая роль в развитии регионов – по мере реализации проектов они будут «обрастать» сопутствующим бизнесом и производством, мультиплицируя эффект самого якорного инвестора в несколько раз за счет новой добавленной стоимости, роста численности населения и его экономической активности на своих территориях.

Что касается СПВ, то Приморский край здесь – закономерный лидер, который аккумулирует порядка 70-80% числа резидентов, и лидирует как по объёму инвестиций (519 млрд. руб.), так и по количеству создаваемых рабочих мест (58,4 тыс.).

Согласно Указа Президента Российской Федерации от 03.11.2018 № 632 «О внесении изменений в перечень федеральных округов, утвержденный Указом Президента Российской Федерации от 13 мая 2000 г. № 849» [см. 16] в состав Дальневосточного федерального округа (ДВФО) в 2018 г. вошли еще два региона – Республика Бурятия и Забайкальский край. С 2019 г., в соответствии с поста-

новлениями Правительства Российской Федерации, планы ТОСЭР разрабатываются и учреждаются и в этих регионах, которые, в частности, определяют границы, разрешенные виды деятельности на ТОСЭР и (в некоторых случаях) параметры финансирования инженерной, дорожной и социальной инфраструктуры. После этого управляющая компания получает право приступить к работе с потенциальными резидентами. Ожидается, что в этих субъектах федерации основными направлениями развития ТОСЭР станут сельское хозяйство, логистика и туризм.

Следующим этапом территориальной экспансии специальных административно-налоговых режимов может стать арктический регион, богатый сырьевыми ресурсами и имеющий важное геостратегическое значение для России. Как известно, с 2019 г. полномочия по развитию Арктики переданы бывшему Минвостокразвития России, которое теперь официально называется (см. выше) Министерство Российской Федерации по развитию Дальнего Востока и Арктики (Минвостокразвития и Арктики России). Сложные климатические условия и неразвитая логистика арктического региона предполагают внедрение особых мер стимулирования предпринимательства. Очевидно, что инвесторы более охотно будут вкладываться в арктической зоне, если получают государственные гарантии и преференции, смещающие в положительную область баланс риска и доходности инвестиций.

Если говорить о проектах в высокой степени реализации, то они как правило связаны с высоко-маржинальными отраслями, особенно с производством и поставкой удобрений, рудных полезных ископаемых, морепродуктов, леса, продовольствия и другого сырья на рынок российского Дальнего Востока и Северо-Восточной Азии. Остановимся кратко на характеристиках нескольких проектов.

Так, например, компания «Терминал Сероглазка» – часть рыбопромышленного холдинга «НОРЕБО» – создает на территории г. Петропавловска-Камчатский комплекс для обслуживания рыбопромысловых судов, организации перевалки рефрижераторных и сухих контейнерных грузов, в том числе Северным морским путем. Проект стоимостью 2,2 млрд. руб. рассчитан на создание до 300

рабочих мест. В рамках проекта уже приобретена спецтехника, построены и реконструированы причальные сооружения протяженностью 522 погонных метров с глубинами до 14 м [см. доп. 19].

Первый резидент ТОСЭР «Камчатка» ООО «Морской Стандарт-Бункер» реализует проект по строительству на побережье Авачинской бухты берегового терминала по перевалке и хранению нефтепродуктов. Согласно пресс-релизам компании, благодаря налоговым преференциям ТОСЭР (и – как следствие – индексации зарплат моряков), в четыре раза сократилась текучесть кадров на флоте. Резидентом уже создано 297 рабочих мест, а в перспективе их количество должно увеличиться до 382, включая работников возводимого терминала по перевалке и хранению нефтепродуктов, а также членов экипажей судов компании. ООО «Морской Стандарт-Бункер», в силу своей заинтересованности в обеспечении проекта трудовыми ресурсами высокой квалификации, уже третий год участвует в программе адаптации молодых специалистов профильных специальностей – судоводителей, радистов, судомехаников, электромехаников и матросов – в формате морской практики на судах. Будущие молодые специалисты получают необходимые знания, навыки практической работы на судах, круглогодичную стипендию, а на выходе обеспечиваются гарантированным трудоустройством в компании. Отметим, что режим ТОСЭР – это (по своей задумке) обоюдовыгодный процесс и для государства, и для резидентов. К примеру, совокупные отчисления в бюджет и внебюджетные фонды в ближайшие 10 лет только по ООО «Морской Стандарт-Бункер» составят, согласно планам компании, около 900 млн. руб. По данным на начало 2019 г. накопленный объем отчислений в бюджет и внебюджетные фонды ООО «Морской Стандарт-Бункер» составил более 160 млн. руб., а объем «освоенных» инвестиций – более 500 млн. руб. (порядка 70 %) [см. доп. 9].

Основные потребители услуг предприятия – это судоходные и энергетические береговые компании. Флот компании насчитывает 16 судов танкерного и портового флота вместимостью до 50 тыс. тонн нефтепродуктов каждое и способен обслуживать суда в составе арктических караванов на маршруте Северного

морского пути. Компания готова поддержать также и создание полноценной бункеровочной инфраструктуры на восточной части маршрута.

Амурский газохимический комплекс (АГХК), инициированный одной из крупнейшей компанией страны ПАО «СИБУР Холдинг» предполагает участие в ТОСЭР «Свободный» (Амурская область) с капитальными вложениями в сумме более 9,5 млрд. долл. США и создание около 1 тыс. рабочих мест. ПАО «СИБУР» планирует создание АГХК мощностью 1,5 млн. тонн этилена в год с дальнейшей переработкой его в полиэтилен, востребованных на российском и мировом рынке марок. Инфраструктурные затраты при строительстве такого масштабного проекта (а это около 3-4 % от общей суммы вложений), по мнению бизнеса, должно взять на себя государство и правительство Амурской области. Проект находится в начале стадии расширенного проектирования до конца 2019 года [см. доп. 2].

ЗАО «Находкинский завод минеральных удобрений» планирует участие в ТОСЭР «Нефтехимический» (Приморский край) с инвестициями в размере 351 млрд. руб. и созданием 1505 новых рабочих мест. Завод по производству метанола и аммиака будет производить до 1,8 млн тонн продукции в год. Расположение площадки проекта выбрано вблизи крупного морского порта – города Находка. Планируемый срок реализации проекта: первая очередь (по производству метанола) – 2019–2024 годы; вторая очередь (по производству аммиака) – 2020–2026 годы [см. доп. 7].

ООО «Приморская земля» – одно из предприятий группы компаний «Руссагро» [см. доп. 21] – планирует реализовать проект по созданию сырно-молочного кластера в ТОСЭР «Михайловский» (Приморский край), направленный на удовлетворение дефицита внутреннего рынка ДВФО и спроса на продукцию в странах Восточной Азии. Сумма инвестиций: 63 млрд. руб., план по созданию рабочих мест – 1947 вакансий. Запланировано строительство в три очереди молокоперерабатывающего завода мощностью 900 тонн в сутки и шесть молочных ферм с фуражным поголовьем 29 тыс. голов. Ввод в эксплуатацию запланирован (поэтапно) на период 2021–2026 годы, а выход на полную мощность в 2030 году.

Проект строительства в рамках ТОСЭР «Чукотка» (Чукотский автономный округ – ЧАО) горнообогатительного комбината в Билибинском районе ЧАО (Баимский ГОК) предполагает объем первоначальных вложений в размере 268,8 млрд. руб. и создание около 3 тыс. рабочих мест. Проект Баимского ГОКа базируется на существенных разведанных запасах меди, золота, серебра и молибдена медно-порфирового месторождения «Песчанка». Разработка месторождения предполагается путем создания карьера с объемом добычи 60 млн. тонн в год в течение 25 лет. Срок плановой эксплуатации карьера – 32 года [см. доп. 4].

АО «Технолизинг» (ТОСЭР «Свободный», Амурская область) планирует реализовать проект по созданию завода по производству метанола мощностью 1 млн. т в год в г. Сковородино (сумма плановых инвестиций: 49 млрд. руб., более 270 рабочих мест). Для проекта выделен земельный участок под строительство площадью более 50 га, завершены предпроектные работы, заключены соглашения о партнерстве с китайскими компаниями, разработаны схемы реконструкции железнодорожных путей, а также заключен долгосрочный договор поставки газа с ПАО «Газпром» (1 млрд. куб. м в год).

Масштаб заявленных проектов впечатляет, но самым масштабным проектом в дальневосточных ТОСЭР сегодня является строительство Амурского газоперерабатывающего завода в ТОСЭР «Свободный». Инициатор – компания «Газпром переработка Благовещенск» – возводит здесь высокотехнологичный центр переработки природного газа, который по мощности станет самым крупным в стране. Объем инвестиций по проекту составляет почти 1 трлн. руб. [см. доп. 3].

Еще одна компания с государственным участием – ПАО «НК «Роснефть» – инвестирует в создание крупнейшего судостроительного предприятия в ТОСЭР «Большой Камень» (Приморский край). Объем инвестиций по проекту превышает 150 млрд. руб. Компания намерена не только построить современную судовой верфь, но и в существенной степени загрузить ее заказами на производство судов, необходимых для разработки шельфовых нефтегазовых месторождений и морского транспорта углеводородов [см. также 22, 24].

Льготные режимы ТОСЭР и СПВ повышают привлекательность Дальнего Востока и для иностранных инвесторов. 83 резидента ТОСЭР и СПВ реализуют свои проекты с привлечением иностранного капитала (около 6 % от общего количества). Заявленные инвестиции со стороны этих инвесторов составляют 217,7 млрд. руб. (7,5 % от общего объема инвестиционного портфеля). Наибольший интерес к работе на Дальнем Востоке демонстрируют компании из Китая, Японии и Южной Кореи. Азиатские инвесторы вкладывают деньги в сельское хозяйство и сельхозпереработку, строительство и сырьевые проекты.

Наименее востребованной организационной структурой в рамках дальневосточных инициатив остается специальный административный район острова Русский (САР о. Русский). На наш взгляд, предлагаемый для САР о. Русский режим, ошибочно называют в прессе «русским оффшором». Федеральный закон от 03.08.2018 № 290-ФЗ «О международных компаниях» [см. 17] открыл новую главу в российской экономической политике. На фоне волны ужесточения налогового администрирования, сверхжесткого контроля за выводом средств экономическими агентами за рубеж и традиционно избыточно забюрократизированного процесса эмиссии ценных бумаг, предлагаемые законом условия деятельности привлекли всеобщее внимание. Международные компании (далее – МК) получают наряду с налоговыми льготами, особую процедуру эмиссии ценных бумаг и раскрытия информации.

Статус международной холдинговой компании (далее – МХК) дает, прежде всего, право юридическому лицу, сменившему место регистрации на о. Русский (г. Владивосток, Приморский край) или о. Октябрьский (Калининградская область), получать льготы по налогу на прибыль. Приобрести такой статус можно, если одновременно выполняются следующие условия [см. 12 (п. 1 ст. 24.2)]:

- 1) МК зарегистрирована в порядке редомициляции иностранной организации, которая была создана до 1 января 2018 г.;

2) МК не позднее 15 рабочих дней со дня регистрации представила в инспекцию по месту учёта финансовую отчётность, аудиторское заключение и информацию о контролирующих лицах, которые не менялись в течение 2 лет (то есть не менялись с 1 января 2017 года).

При этом контролирующим лицом признается совладелец с долей участия не менее 15 % [см. 12 (п. 3.1 ст. 25.13)].

Для компаний-резидентов САР о. Русский устанавливаются нулевые ставки налогообложения прибыли, полученной как в форме дивидендов дочерних компаний, так и от продажи ценных бумаг дочерних компаний. Данная льгота не имеет прецедентов в российской экономике, особенно учитывая недавнее повышение налогообложения дивидендов с 9 до 13%.

Разумеется, интерес российских компаний к предлагаемым льготам значительный. Тем более, что приобрести иностранную компанию с номинальными акционерами (или акционером) можно сравнительно быстро и не дорого. Поэтому вызывает недоумение очень низкий порог допуска к получению статуса МХК – достаточно инвестировать 50 млн. руб.

Согласно действующему законодательству, под осуществлением инвестиций на территории Российской Федерации понимаются [см. 20]:

1) капитальные вложения, определяемые в соответствии с Федеральным законом от 25 февраля 1999 года № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», и

2) вложения в уставный капитал, фонд или взносы в имущество хозяйственных обществ, являющихся российскими юридическими лицами.

Так же существенным моментом является признание международных компаний нерезидентами для целей валютного регулирования (пп. «в» п. 6, пп. «е. 1» п. 7 ч. 1 ст. 1 Закона № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»), что позволяет им вне валютного контроля [см. 15]:

- осуществлять переводы на территории РФ между собой;
- осуществлять переводы с территории РФ;
- получать переводы на территории РФ.

На основании вышеизложенного можно провести краткий анализ сравнительной эффективности концепций СПВ и САР.

Для получения статуса резидента СПВ необходимо создать новую компанию и инвестировать не менее 5 млн. руб. в амортизируемые активы. То есть, фактическая сумма инвестиций будет как минимум 6 млн. руб. за счёт добавления НДС к стоимости приобретаемого оборудования и расходов на строительство. Но почти любой проект предполагает вложения и в не амортизируемое имущество, например, в приобретение земельного участка или земляные работы. Таким образом, СПВ, действительно, создает новые рабочие места, так как налоговые льготы применяются только к производству новых товаров (работ, услуг).

Международные компании, как было сказано выше, могут инвестировать символически через внесение средств в уставный капитал дочерних компаний. Иными словами, МК не создают на территории России новых рабочих мест, не вводят в эксплуатацию оборудование и практически не участвуют в создании налогооблагаемой базы.

СПВ не только позволяет создать более высокотехнологичные рабочие места, но и, как следствие, вынуждает платить более высокие «белые» зарплаты персоналу, что в отсутствие льгот по налогу на доходы физических лиц (НДФЛ) приводит к существенному росту отчислений в бюджет. СПВ также ускоренно, за счёт отсутствия «конкурсной» процедуры вводит земельные участки в экономический оборот, а это новые жилые дома, гостиницы, заводы и фабрики, построенные за полтора года вместо обычных 3-5 лет.

При этом компании-резиденты СПВ высказывают справедливые претензии к органам власти в отношении нижеследующих ограничений.

1. Отсутствие льгот по налогообложению дивидендов, то есть, при применении ставки налога на прибыль, равной 0 %, уплатив 13%-й налог на дивиденды, инвестор теряет больше прибыли, чем при налогообложении в большинстве стран Северо-Восточной Азии (далее – СВА);

2. Запредельные ограничения валютного контроля, фактически блокирующие привлечение средств иностранных инвесторов. Уполномоченные банки отказываются проводить любые платежи за границу без встречного движения товаров. Если китайский (корейский, японский) инвестор предоставит заём российской компании, то шансы платить проценты по этому займу и вернуть его основную сумму, не столкнувшись с прямым или скрытым «саботажем» со стороны банка, стремятся к нулю.

3. Эмиссия ценных бумаг – самый распространённый способ привлечения средств в новый индустриальный проект – в российских условиях оказывается не только долгой (размещение на бирже потребует месяцев работы), но и непомерно дорогой (до 3-5 % от суммы средств). Если сравнить эти сервисные издержки со стоимостью капитала в США (порядка 4-6 % годовых), то станет понятно, почему сумма иностранных портфельных инвестиций, привлечённых на Дальний Восток, несущественно мала.

Очевидно, что создание САР и введение режима международных компаний как раз и предлагает решение всех тех проблем, которые остались не разрешёнными в рамках СПВ и ТОСЭР. То есть вопрос в отношении трех ранее обозначенных проблем поставлен правильно, однако предлагаемый на него ответ, по нашему мнению, не верен.

Гораздо целесообразнее было бы распространить льготы в части валютного контроля, эмиссии ценных бумаг и налогообложения дивидендов и доходов от продажи ценных бумаг дочерних компаний – операторов проектов на всех резидентов СПВ и ТОСЭР, которые фактически, а не через переключивание из одного кармана в другой в форме внесения в уставный капитал 100%-ой дочерней организации, инвестируют в регионе реализации проекта в 50 и более млн. руб.

САР о. Русский пока привлек только компании, так или иначе вовлеченные в корпоративные конфликты, как например структуры одного из акционеров АКБ «Восточный», или находящиеся под санкциями, или использующими

крайне спорные с точки зрения российского налогового права техники налоговой оптимизации.

Так, например, летом 2019 года МК «Доналинк» (ООО), являющаяся частью акционерного холдинга Андрея Мельниченко, получила статус международной компании – резидента САР о. Русский. Компания владеет иностранными и российскими (в частности, дальневосточными) активами, и основной целью редомициляции МК «Доналинк» был перевод таких активов в Россию. Компания планирует продолжать текущую инвестиционную деятельность и развивать хозяйственное присутствие на Дальнем Востоке, при этом сохраняя его и на международных рынках. Согласно публикациям прессы, АО «СУЭК» принадлежит кипрской «Доналинк Лимитед» и, в свою очередь, контролирует «Сибирскую генерирующую компанию». Несмотря на то, что «Доналинк Лимитед» числится, по сообщениям прессы, владельцем только АО «СУЭК», ее название фигурирует в списке аффилированных лиц различных компаний в разные периоды времени, например, в списке «Аффилированных лиц Акционерного общества «Невинномысский Азот» (по состоянию на 31.12.2016 г.).

Создается интересная ситуация, при которой основные генерирующие активы в России «планово-убыточны», а холдинговые компании накапливают существенные финансовые ресурсы. Таким образом, если обычные оффшоры приносят своей стране прибыль в виде создания рабочих мест и поступления налогов от операций, которые в противном случае никак не обогащали бы рассматриваемую страну, то САР о. Русский пока, к сожалению, работает в обратном направлении, позволяя беспрепятственно снижать платежи в российский бюджет.

2. Анализ типичных ошибок, допущенных иностранными инвесторами при попытке реализации уникальных проектов

Рассмотрим основные ошибки и просчёты иностранных инвесторов, которые они совершают при попытке реализации инвестиционных проектов на территории ТОСЭР в ДВФО.

1. Первый пример – инвестиционный проект *Hyundai Heavy Industries* в г. Артеме (пригород г. Владивостока).

Кейс завода *Hyundai Heavy Industries* в Артеме стал ярким проявлением большинства ошибок, которые совершают иностранные, прежде всего корейские, инвесторы при попытке зайти на рынок российского Дальнего Востока. Соглашение о строительстве завода с самого начала курировалось на уровне профильных министерств двух стран, а его согласование и подписание производилось с участием аппаратов вице-преьера правительства с российской стороны и высокопоставленных чиновников – с корейской стороны. При этом корейской стороной были проигнорированы рекомендации изданного в Сеуле (на корейском языке) «Investment Guide for the Russian Far East», содержащего в том числе раздел, посвященный рациональным практикам инвестирования и разделения финансового риска (авторы раздела А. Ерохин – Ernst Young, М. Кривелевич – ДВФУ, J. Rusin – Rusin & Vekki, G. Stoddart – Moor Stevens CIS). Упомянутый инвестиционный путеводитель для российского Дальнего Востока был инициирован с корейской стороны своим основным спонсором – *Korea Institute for International Economic Policy (KIEP)* и презентован на конференции под председательством заместителя министра финансов Республики Корея в 2011 г.

Отсутствие стройной экономической модели проекта, ориентированной на удовлетворение рыночного спроса, совпало с крайне поверхностным отношением к корпоративным процедурам, так что система планирования (*product sharing / profit sharing*) и разделения рисков (*risk sharing agreement*) просто не существовали даже тогда, когда инвестиции уже начались. Действуя таким образом, корейская сторона лишилась возможности воспользоваться арбитражными механизмами Всемирной торговой организации (*WTO*) как средством минимизации убытков.

Вероятно, инициаторы проекта планировали, что участие в ритуальных процедурах подписания деклараций о намерениях (*MOU*) высокопоставленных чиновников двух стран волшебным образом решит все проблемы экономиче-

ского, правового и инфраструктурного характера. В сентябре 2011 года был торжественно заложен первый камень в основание будущего предприятия. *Hyundai* вложила в создание этого предприятия около 50 млн. долл. США. Подрядчиками строительства выступили частные компании «Дальэнергосетьпроект» (Россия; проектно-изыскательские работы), «Росдорснабжение» (Россия; строительство) и *Aecom* (Южная Корея; профессиональные услуги в области инженерии и управления).

Кадровое обеспечение будущей деятельности было обеспечено на государственном уровне. На предприятии должны были работать выпускники «Энергетического колледжа», открытого во Владивостоке в 2011 году по инициативе «Федеральной сетевой компании» (ПАО «ФСК ЕЭС»), *Hyundai Heavy Industries* (далее *HHI*) и администрации Приморского края. На предприятии также планировалась организация дополнительного обучения в специально оборудованном помещении. Там же планировалось и размещение подразделения компании

Завод по производству электротехнического оборудования (комплектных распределительных электротехнических газовых устройств – ЭГУ) торжественно открыли в 2013 году в присутствии, согласно сообщениям СМИ, вице-преьера правительства И. Шувалова. После открытия предполагалось, что в предприятие займется «отверточной» сборкой оборудования, его тестированием и подготовкой для отправки на место установки. Позднее планировалось перейти к локализации производства, и к 2017 году ее уровень должен был достичь 56 %.

Согласно планам *HHI*, до конца 2013 года предприятие должно было поставить около двухсот ячеек распределительных устройств – общая стоимость продукции, таким образом, приблизилась бы к 115 млн. долл. США. Полная мощность предприятия, с плановой занятостью 250 рабочих мест, на максимуме возможного выпуска была оценена российскими чиновниками в сумме до 4 млрд. руб. Из заявленных сумм следует, что предприятие могло бы удовлетворить до 50 % потребности «Федеральной сетевой компании» в данном виде оборудования.

Само производимое оборудование на момент принятия инвестиционных решений считалось технически современным и отвечающим стандартам отечественной энергетики. Комплектное распределительное ЭГУ включает в себя базовое технологическое оборудование электрической подстанции: выключатели, разъединители с заземлителями, трансформаторы тока и напряжения и ограничители перенапряжения. Последние совмещаются в заземленном металлическом корпусе, который внутри заполнен электротехническим газом, обладающим лучшими изолирующими и дугогасительными свойствами (по сравнению с трансформаторным маслом он отличается и взрыво- и пожаробезопасностью).

Сообщалось, что подобные распределительные устройства отличаются от традиционных открытых аналогов большей компактностью (в частности, они занимают 5-10 % от их площади), надежностью (применяется пружинномоторный привод выключателя), удобством, неприхотливостью к условиям работы (за счет герметичности коррозиестойчивого алюминиевого корпуса они не «боятся» солевых отложений, снега, дождя, пыли и высокой влажности), а главное – безопасностью для обслуживающего персонала (все детали заключены в кожух). В то же время их легко обслуживать – из-за отсутствия необходимости демонтажа для проверки тех или иных компонентов.

Благодаря компактности распределительных устройств их можно использовать в густонаселенной городской местности и гористой местности, что с успехом делает «Федеральная сетевая компания» при модернизации в том числе и главных подстанций во Владивостоке и в других населенных пунктах Приморского края (например, на подстанции «Зеленый угол» во Владивостоке). Только по объектам, которые были включены в федеральную целевую программу «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья» «Федеральная сетевая компания» в 2012 г. проложила 359,1 км линий электропередачи (по планам на 2013-2014 гг., объёмы по вводу энергообъектов составляли соответственно 250 мегавольт-ампер (МВА) и 264,6 км, и 376 МВА и 109,2 км). Однако, несмотря на актуальность производимого оборудования и расширение инфра-

структурных расходов в рамках программы «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья», включая создание энергетической инфраструктуры ТОСЭР, выпуск продукции на предприятии так и не начался.

«Федеральная сетевая компания» приняла решение о приобретении готового оборудования в Корее, вместо закупок на российском заводе *Hyundai Heavy Industries*. Комбинация логистических и налоговых факторов привела к тому, что комплектующие для ячеек после доставки и обложения таможенной пошлиной, оказывались дороже готового изделия.

Отдельно необходимо сказать о принятых собственником бизнеса антикризисных мерах. В конце 2013 года, согласно «Интерфаксу», ООО «Хендэ Электросистемы» обратилось к депутатам Законодательного собрания Приморского края с просьбой предоставить заводу налоговые льготы в связи с тем, что он не начал работу, так как не имеет заказов, а начисленный налог на имущество по итогам 9 месяцев 2013 года превысил 6 млн. руб. Подобное обращение демонстрирует удивительную финансовую и правовую безграмотность, так как полностью игнорирует механизмы предоставления налоговых льгот и инвестиционно-налогового кредита, существующие в российском законодательстве. То есть, просьба была подана в том виде, в котором не могла быть удовлетворена даже при единодушном желании помочь со стороны всего депутатского корпуса. Кроме того, даже если бы федеральное и региональное законодательство было бы изменено для создания механизмов удовлетворения запроса компании, сошелся бы крайне опасный прецедент – прямой бюджетной поддержки предприятий, не имеющих сбыта, то есть де-факто существующих только на бумаге.

В описанное время уже существовали дочерние структуры ВЭБ, ЕАБР и иные квазигосударственные финансовые агенты, которые могли бы полностью возместить стоимость объекта, а не только сумму налога на имущество, но вместо обращения к ним, заявитель предпочел обратиться к депутатам. Столь странную тактику можно объяснить тем, что целью корейской стороны был публичный демарш – желание привлечь внимание высшего руководства страны (на российской стороне), а также объяснить свои просчеты отсутствием доброй воли со

стороны властей Приморского края (на корейской стороне). За четыре года ничего не изменилось, компания продолжала существовать на российской территории в убыток, сохраняя единственный актив – здание многопрофильного комплекса (позже полный пакет акций предприятия был продан АО «Южморрыбфлот» (входящему в группу компаний «Доброфлот»), а здание подверглось переоборудованию в офисно-складской комплекс группы компаний «Доброфлот»).

Таким образом, антикризисная политика проекта может быть признана столь же неуспешной, как и его более ранние этапы. При этом все факторы, «обеспечившие» провал проекта, и логистика, и налогообложение, и отсутствие системы разделения рисков и др. были изначально «просчитываемы», если бы к планированию стратегии проекта привлекли финансистов, а не политиков. То есть, провал проекта был предсказуем и явился следствием «чиновникофилии» на корейской стороне и недостаточной экономической экспертизы на российской стороне.

2. Второй пример – проект логистического и рыбоперерабатывающего комплекса (ЛРПК) на мысе Назимова в г. Владивостоке.

Этот проект известен гораздо меньше, чем завод *ННІ*, пример которого рассмотрен выше, но эти два кейса во многом похожи. Официальный старт проекта датируется 6 сентября 2017 года, когда российская сторона в лице АНО «Агентство Дальнего Востока по привлечению инвестиций и поддержке экспорта» и корейская сторона в лице уполномоченных представителей «Корея Трейдинг энд Индастриз» (*Korea Trading and Industries*), «Администрации порта Пусан» (*Busan Port Authority*), «ЮНИКО Лоджистикс» (*UNICO Logistics*) и «Кориан Сифудс» (*Korean Seafoods*) подписали меморандум о намерении взаимодействовать в создании ЛРПК на полуострове Назимова.

Подписанный 6 ноября 2017 года в Сеуле меморандум о взаимопонимании между Министерством морских дел и рыболовства Республики Корея и министерством по развитию Дальнего Востока РФ декларировал приверженность сто-

рон всемерной поддержки российско-корейских проектов в области рыбного хозяйства, рыбохозяйственной инфраструктуры и логистики, осуществляемых на территории Дальнего Востока. Корейская сторона возлагала большие надежды на реализацию проекта ЛРПК на полуострове Назимова как на пилотный проект двустороннего сотрудничества.

Выбор территории реализации проекта соответствовал предложенной Министерством сельского хозяйства Российской Федерации Концепции создания в Приморском крае крупного многофункционального экспортно-ориентированного агрологистического «хаба» [см. 1]. Раздел два вышеуказанной Концепции утверждал требования к объекту, как к ориентированному на рыбную продукцию и широкий спектр сельскохозяйственной и продовольственной продукции. По мнению участников рабочей группы, созданной для реализации Концепции, участок на мысе Назимова наилучшим образом соответствует заявляемым требованиям к месту реализации проекта. В качестве ключевых преимуществ данного земельного участка в сравнении с альтернативными вариантами были указаны:

- наличие двух причальных стенок 75 и 230 м с достаточными глубинами, которые находятся в хорошем техническом состоянии после капитального ремонта, проведенного в 2010 г.;

- доступ к железнодорожной и автомобильной инфраструктуре;

- близость к центру г. Владивостока, о. Русский и ТОСЭР «Надеждинская».

Земельный участок на мысе Назимова в настоящее время находится на балансе Управления делами Президента Российской Федерации (передан Минобороны России) и был задействован при организации строительно-монтажных работ на о. Русский (сейчас используется для коммерческой деятельности).

По мнению экспертов, данная локация малопригодна для нужд Минобороны России по причине недостаточных глубин и расположения вблизи крупного инфраструктурного объекта – моста на о. Русский. В то же время передача рассматриваемого участка, расположение которого очень выгодно с точки зре-

ния быстроты обслуживания транспортных судов и вывоза грузов из припортовой зоны, под реализацию проекта позволяло избежать дополнительных капитальных вложений в создание портовой инфраструктуры.

Создание на мысе Назимова крупного современного холодильно-складского комплекса позволило бы усилить экспортный потенциал региона, а также за счет расположения в непосредственной близости к о. Русский – способствовало бы созданию там мощного торгово-развлекательного кластера, включающего центр аукционной торговли рыбной продукцией.

Социально-экономическая эффективность проекта отвечала основными направлениями государственной политики в области регионального и отраслевого развития. Поэтому проект мог бы внести значительный вклад:

а) в обеспечение продовольственной безопасности Российской Федерации. Одним из ключевых приоритетов государственной политики в этой области является развитие внутреннего рынка рыбной продукции и рост потребления рыбы населением. В условиях, когда дефицит холодильных мощностей является главным препятствием для решения обозначенных выше задач государственной политики позитивное влияние проекта сложено переоценить;

б) в обеспечение заказами приморских рыбодобывающих и рыбообрабатывающих компаний, в том числе, представляющих малый и средний бизнес. Поставщиками и подрядчиками проекта, в рамках выполнения основного объема строительно-монтажных работ могли выступать компании-налоговые резиденты Приморского края;

в) в обеспечение бесперебойной работы морского порта Владивосток по приемке и отправке рыбной продукции. Интеграция Приморского края в цепочки формирования добавленной стоимости в Азиатско-тихоокеанском регионе сегодня сдерживаются сезонным дефицитом холодильных мощностей в период активного промысла лососевых и минтая, что приводит к задержкам и простоям судов и сказывается как на эффективности рыбной отрасли, так и на имидже и инвестиционной привлекательности региона;

г) в привлечение высококвалифицированных кадров в экономику Приморского края. Проект, ввиду своего масштаба, мог бы внести значительный вклад в качественное изменение состояния и динамики развития логистической отрасли в Приморском крае. Годовой оборот всех холодильных мощностей в Приморье на тот момент составлял около 600-700 тыс. тонн в год. При достижении проектной мощности комплекс на мысе Назимова дал бы прирост годового оборота в размере 40-45%, что соответствует обороту 480 тыс. тонн в год. Значительный прирост холодильных мощностей на юге Приморского края в случае успешной реализации проекта мог создать существенный мультипликативный эффект для экономики региона, а также обеспечить необходимые инфраструктурные предпосылки для создания дальневосточного рыбного кластера с центром в Приморском крае.

По оценкам специалистов, дефицит холодильных мощностей для полноценной реализации идеи рыбохозяйственного кластера в настоящее время составляет порядка 50-70 тыс. тонн. Если же регион поставит перед собой более амбициозную задачу – стать конкурентам таким портам как Циндао или Пусан, то объем холодильных мощностей должен возрасти в 10 (!) раз.

Неоспоримыми технологическими преимуществами заявленного проекта перед ранее созданными аналогами являлись:

1) создание первого логистического центра на Дальнем Востоке, сертифицированного для перевалки и экспорта в страны ЕС продукции глубокой переработки (в настоящее время ни один холодильник на Дальнем Востоке не сертифицирован для приемки продукции с судов рыбопромыслового флота и отправки ее в страны ЕС из-за технологической отсталости и несоответствия европейским стандартам);

2) предполагаемое использование передовых технологий и получение технологического опыта в сфере хранения и переработки рыбной продукции в сотрудничестве с ведущими компаниями в этой сфере деятельности.

Благодаря своему уникальному расположению, проект ЛРПК на мысе Назимова должен был продемонстрировать впечатляющие финансовые результаты как для компаний операторов, так и для консолидированного бюджета края.

Если обратиться к публичной кадастровой карте, заявлявшийся земельный участок под проект, то нужно отметить, что он по-настоящему уникален для Владивостока: центральное расположение, отсутствие перепада высот, почти прямоугольная форма и оптимальная транспортная доступность.

Основой налоговых поступлений проекта должен был стать налог на прибыль после окончания 5-летнего периода действия льготной ставки, предусмотренной режимом СПВ. Рост платежей налога на прибыль за 5-10 годы операционной деятельности (в год) должен был достичь 3 млн. долл. США (с учетом льгот СПВ), а в последующие годы стабилизироваться на уровне более 5 млн. (после окончания действия льготного 10-летнего периода) из которых значительная часть должна была попасть в бюджет Приморского края (свыше 4,4 млн. долл. США).

Платежи в части имущественных налогов также могли стать достаточно существенным по окончании льготного периода, но несопоставимыми с налогом на прибыль в виду высокой экономической эффективности проекта.

Не стоит забывать, что проект должен был создать и более 200 новых рабочих мест, что предполагает минимальный ожидаемый уровень платежей по НДФЛ в размере – около 0,4 млн. долл. США в год. А если учесть, что общая ставка платежей в государственные внебюджетные фонды составляет для резидентов СПВ 20,6%, то соответствующая сумма поступлений составила бы в год до 0,62 млн. долл. США.

Существенный мультипликативный эффект был бы отмечен также и в смежных отраслях, где проект с общим объемом инвестиций в 100 млн. долл. США создал бы дополнительные доходы и, следовательно, дополнительные налоговые поступления в бюджеты всех уровней.

Инициаторы проекта предполагали осуществить его в два этапа, а в случае выстраивания эффективного государственно частного партнерства (ГЧП), учитывая получаемый при этом опыт, в дальнейшем мог быть исполнен 3-й этап – создание высокотехнологичного комплекса, интегрированного с перспективной инфраструктурой о. Русский. Комплекс должен был включать в себя: центр оптовой торговли морепродуктами, связанный с туристической инфраструктурой на острове Русский (морской ресторанный кластер), центр снабжения российских судов через порт Владивосток, а также на территориально обособленных площадках производство снастей и упаковочных материалов для рыбной отрасли, узловую сборку рефрижераторных контейнеров и, возможно, техническое обслуживание судов.

Проект был проработан инициаторами в достаточной степени для того, чтобы претендовать на участие в Программе субсидирования строительства ОРЦ (по критериям заданным пунктом 3 перечня поручений Президента РФ по итогам заседания Президиума Государственного совета при Президенте РФ по вопросам развития рыбохозяйственного комплекса 19.10.2015 г.), в рамках которой инвесторам компенсируется 20 % от объема капитальных затрат (CAPEX) и проценты по кредитам [см. 8]. Проект был призван стать моделью для распространения опыта и лучших практик организации бизнеса для других портовых регионов Дальнего Востока.

Инициаторы проекта полагали, что высокий налоговый потенциал обеспечит им максимальное содействие со стороны приморской региональной власти, а подписанные на достаточно высоком уровне меморандумы решат вопросы с федеральными органами власти. При этом предполагалось использовать уникальные преимущества сторон «Корея Трейдинг энд Индастриз» (*Korea Trading and Industries*) – связи с предприятиями рыбохозяйственного комплекса и многолетний опыт торговли с российскими компаниями, «Администрации порта Пусан» (*Busan Port Authority*) – опыт успешного ГЧП и строительства крупных инфраструктурных проектов, «ЮНИКО Лоджистикс» (*UNICO Logistics*) – навыки и «Кориан Сифудс» (*Korean Seafoods*).

Однако, в настоящее время проект заморожен после того, как бывший ВРИО губернатора Приморского края А. Тарасенко на официальной встрече предложил инициаторам проекта перенести его из центра г. Владивостока в Ольгинский район (входит в состав территории СПВ) Приморского края.

Но, очевидно, что перенос проекта в малонаселенный, отдаленный регион без инфраструктуры и с крайне затрудненной логистикой лишает его всех ожидавшихся преимуществ, поэтому проект, вероятнее всего, не будет реализован, время будет упущено, а Приморский край остается без бюджетных доходов от проекта и 200 высокопроизводительных рабочих мест. Вместе с тем, в настоящее время ситуация (к сожалению, медленнее, чем бы этого хотелось, но меняется к лучшему).

Как и в случае с ранее описанным кейсом, основная проблема иностранных (корейских) инвесторов заключалась в стратегически неверном выборе последовательности действий. Сначала в отсутствие юридических оснований закрепитесь на территории реализации проекта и при отсутствии механизмов разделения рисков, были подписаны многочисленные соглашения с российскими «институтами развития». Такие соглашения создали опасную иллюзию заинтересованности российской стороны в реализации проекта, в то время как «российская сторона», как единый «актор», в данном случае просто не существовала. Еще одним существенным упущением, на наш взгляд, был недоучет федеративного характера российского законодательства, вследствие чего все основные преимущества от проекта получил бы регион, в то время как выделение земли по предположению инициаторов проекта должен был произвести федеральный орган власти.

3. Риски, связанные с содержанием заявки на получение статуса резидента ТОСЭР и СПВ

Основным приложением к заявке на получение статуса резидента является бизнес-план, описывающий все аспекты финансово-хозяйственной деятельности предприятия. При разработке бизнес-плана необходимо учитывать

ряд специфических требований для того что бы избежать проблем на стадии рассмотрения заявки и позднее при реализации проекта. Для проверки соответствия земельного участка заявленной цели проекта можно использовать публичную кадастровую карту (общедоступный электронный ресурс), а также обратиться за получением выписки из информационной системы обеспечения градостроительной деятельности (ИСОГД) [см. 6]. Это поможет проверить наличие условий и ограничений для реализации проекта на выбранном земельном участке.

Для Владивостока частым обременением земельных участков выступает принадлежность к территориям военного лесничества или близость к объектам Министерства обороны РФ. Кроме того, территории могут попасть в градостроительный план для размещения линейных объектов инфраструктуры, что также может ограничить их использование в коммерческих проектах.

Правила землепользования и застройки помогут определить разрешен ли заявляемый вид деятельности к реализации на выбранном участке. При включении участка в Заявку обязательно указывается его кадастровый номер или система ориентиров, позволяющая установить точны границы участка.

Так как статус резидента СПВ дает ряд льгот в части получения доступа к земельным участкам вне конкурса, то достаточность и не избыточность участка тщательно контролируются.

Две наиболее типичные ошибки — это оценка участка по его общей площади, а не по разрешенному пятну застройки и включение в Заявку участка целиком, в то время как, проект будет реализован на его малой части. При первой ошибке отказ будет связан с невозможностью реализации проекта. При второй – решение об отказе будет основано на «нецелесообразности», хотя закон не запрещает просить землю «про запас».

Особую осторожность следует проявлять при наличии на территории реализации объекта зон «Р», означающих рекреационный тип использования территорий. В зависимости от специфики на таких участках разрешенная экономи-

ческая активность может колебаться от строительства гостиниц, курортов и аквапарков, до практически полного запрета на какое-либо капитальное строительство.

При составлении бизнес-плана размер земельного участка имеет значение при расчете арендной платы, что в свою очередь влияет на финансовый результат проекта.

На следующем этапе необходимо собрать технические паспорта оборудования и/или информацию с сайта производителей. При оценке оборудования, заявляемого для реализации проекта, ключевыми являются следующие сведения: производительность оборудования; продолжительность смены; потребление электричества; потребление воды (технической и чистой); потребность в водоотведении; потребность в горюче-смазочных материалах и расходных материалах. Неверно принятые допущения приведут к искажению финансовой модели, что делает выбор оборудования важной частью общего процесса бизнес-планирования.

Технологические карты работы оборудования применяются для обоснования потребности в персонале. Частой ошибкой бизнес-планирования становится игнорирование требований трудового законодательства РФ. Кроме того, необходимо помнить, что российские граждане имеют право на ежегодный отпуск, право на оплату больничных листов по временной нетрудоспособности. Поэтому планирование персонала необходимо проводить с учетом необходимого резерва и требования Трудового кодекса РФ [см. 25]. С другой стороны, существенные льготы в части социальных платежей предполагают тщательный контроль за отсутствием «мертвых душ», так что чрезмерные резервы рабочей силы также недопустимы.

Уровень заработной платы необходимо сверять с существующими в регионе реализации проекта вакансиями, например, одна и та же работа на объектах в г. Владивостоке и в Ольгинском районе Приморского края может оплачиваться совершенно по-разному. Помочь в этом может мониторинг объявлений

о приеме на работу. Если проект предполагает привлечение иностранной рабочей силы, то целесообразно представить разумное обоснование отсутствия местных кадров.

Очень сложной задачей представляется расчет оплаты труда специалистов, прежде всего руководителей, занятых как льготной, так и обычной деятельностью. Теоретически, резидент СПВ до 10% своих доходов может получать от «не льготной» деятельности, но в этом случае корректное разделение в налоговом учете фонда оплаты труда становится почти невозможным. Действительно можно делить рабочее время пропорционально, однако кроме заработной платы есть еще премии, оплата больничных листов и выплаты по иным основаниям, которые крайне сложно связать с одним из направлений деятельности компании.

При расчете капитальных затрат следует учитывать, что ПАО «КРДВ» не считает инвестициями (для целей контроля минимальной суммы капитальных затрат) стоимость приобретения земельных участков. Также из объема инвестиций исключаются вложения в оборотные активы и вообще любые вложения кроме приобретения основных средств, подлежащих дальнейшей амортизации. Этот феномен существенно искажает сроки окупаемости проекта и требует особой тщательности при разделении финансового результата и денежного потока проекта.

Приведём пример, согласно которому компания (по проекту), планирует потратить 50 млн. руб. на приобретение земельного участка, 5,8 млн. руб. – на строительную технику, 10 млн. руб. – на приобретение строительных материалов, и возводит здание стоимостью 100 млн. руб. Несмотря на значительность вышеприведенных цифр, весьма вероятен отказ по невыполнению минимальных требований действующего российского законодательства. Почему?

Дело в том, что здание стоимостью 100 млн. руб. будет рассматриваться как товар, приобретение земельного участка и материалов будет исключено из расчета инвестиций по критерию не относимости их к амортизируемому имуществу. И, наконец, 5,8 млн. руб. инвестиций на покупку строительной техники

может быть рассмотрено как покупка техники на 4,64 млн. руб. и уплата НДС в сумме 1,16 млн. руб.

Вполне вероятно, что по мере изменения российского законодательства будут возникать новые, в т. ч. специфические особенности и нюансы формирования заявки на получение статуса резидента специальных налоговых режимов.

4. Инструменты и технологии, способные обеспечить успешную реализацию инвестиционных проектов на территории российского Дальнего Востока

Ни у кого не вызывает сомнения тот факт, что при реализации инвестиционного проекта под прямые инвестиции необходимо тщательно выбрать земельный участок. Он должен находиться в пределах территории ТОСЭР или СПВ, либо территории, в отношении которой может быть принято решение о создании ТОСЭР на данном земельном участке (включении в ТОСЭР данного земельного участка).

Режим СПВ применяется относительно недавно, однако нормой стало получение компаниями-резидентами земельных участков в аренду по ставке в размере 35 % от ставки, которая уплачивалась бы исходя из кадастровой стоимости.

Судебная практика, сложившаяся к настоящему моменту, позволяет рассчитывать на внеконкурсное выделение в аренду участка, принадлежащего государству или региону (например, Приморскому краю), при соответствии заявляемых видов деятельности создаваемого предприятия (определяются по справочнику ОКВЭД-2) и плана землепользования и застройки (ПЗЗ) и градостроительного плана (определяются посредством выписки из ИСОГД) [см. 6 (ст. 56)]. В то же время муниципалитеты успешно оспаривают внеконкурсный характер выделения в аренду принадлежащих им земельных участков.

Учитывая существующие в российском законодательстве жесткие ограничения на владение нерезидентами и компаниями, контролируруемыми нерезидентами, большинством земельных участков, интересных для реализации дальневосточных проектов, имеет смысл в качестве баланса-держателя участка привлечь

(создать) российскую компанию. Так, например, прямое владение нерезидентами ограничено для сельскохозяйственных земель, портов (вся морская акватория может рассматриваться как государственная граница), промышленных предприятий, относимых к стратегическим и еще во множестве случаев.

С точки зрения инвестиционной привлекательности проекта наилучшим вариантом выделения земли является акционирование обособленного российского юридического лица, в которое может быть передан соответствующий земельный участок (см. рис. 1). Собственник земли может продать ее инвестору по кадастровой стоимости посредством механизмов акционирования или ГЧП по кадастровой стоимости или передать в аренду по льготной ставке как резиденту СПВ, или внести в акционерный капитал компании-оператора проекта.

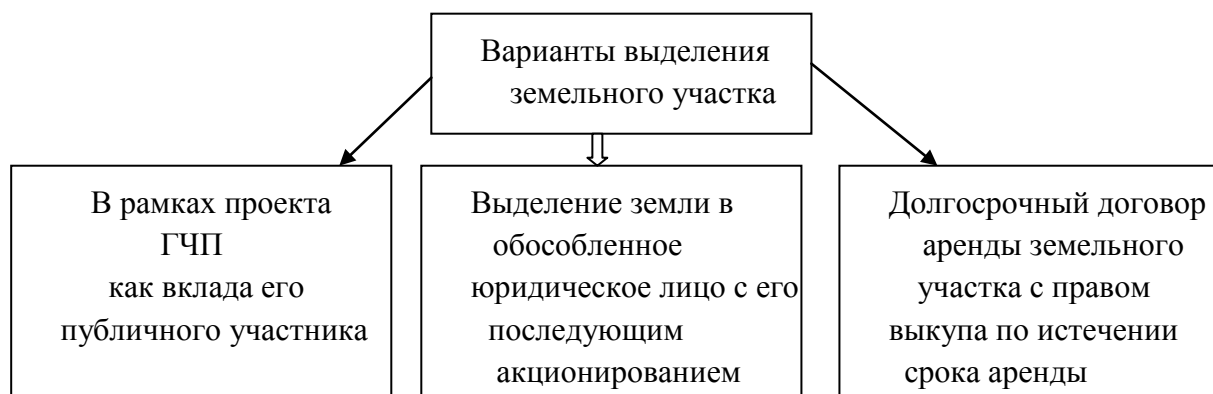


Рис. 1 – Возможная (предлагаемая) схема закрепления земельного участка на территории СПВ

Модификацией ранее выбранного варианта является механизм выпуска корпоративных облигаций, конвертируемых в привилегированные акции компании оператора проекта, или прямая эмиссия конвертируемых привилегированных акций, в пределах разрешенного законодательством лимита – 25% от суммы размещенных обыкновенных акций компании.

В качестве критериев, которые могут применяться при конвертации корпоративных облигаций в акции могут выступать: объемы капитальных вложений, введение в эксплуатацию тех или иных мощностей, начало коммерческой эксплуатации объекта или объектов, объем поступлений в бюджетную систему

Российской Федерации, включая государственные внебюджетные фонды, иные количественные и качественные показатели социально-экономической эффективности проекта. В связи с тем, что основополагающий документ – «Решение о выпуске ценных бумаг» – не содержит возможности так гибко описать условия возникновения прав на конвертацию ценных бумаг, правовым механизмом обеспечения вышеупомянутой возможности станет акционерное соглашение, предусматривающее предварительную фиксацию результатов голосования на собраниях акционеров, а также обязательства по совершению (не совершению) акционерами юридических и фактических действий с ценными бумагами компании – оператора проекта.

Предпочтительная схема финансирования для инвестиционного проекта с участием иностранных инвесторов предполагает гибкое сочетание долевого и долгового финансирования капитальных вложений (см. рис. 2).

Благодаря использованию описанных выше гибких механизмов финансирования (например, сочетания эмиссии обыкновенных и привилегированных акций) российская сторона может совмещать владение 51%-ой долей участия в проекте с внесением большего или меньшего объема средств в уставный капитал, так как номинальная стоимость привилегированных акций может отличаться от номинальной стоимости обыкновенных. Курс конвертации корпоративных облигаций в привилегированные акции и последних в обыкновенные акции, закрепляемый в «Решении о выпуске», также позволит создать дополнительную гибкость акционерной структуре проекта.

Разумеется, каждый проект индивидуален, но для любого инвестиционного проекта, осуществляемого на российском Дальнем Востоке, необходимо определить финансовую и корпоративную структуру проекта, которая позволит при его реализации в полном объеме удовлетворить требования как российского налогового законодательства, так и законодательства об иностранных инвестициях, осуществляемых в форме капитальных вложений и, не в последнюю очередь, законодательства о валютном контроле и валютных операциях.

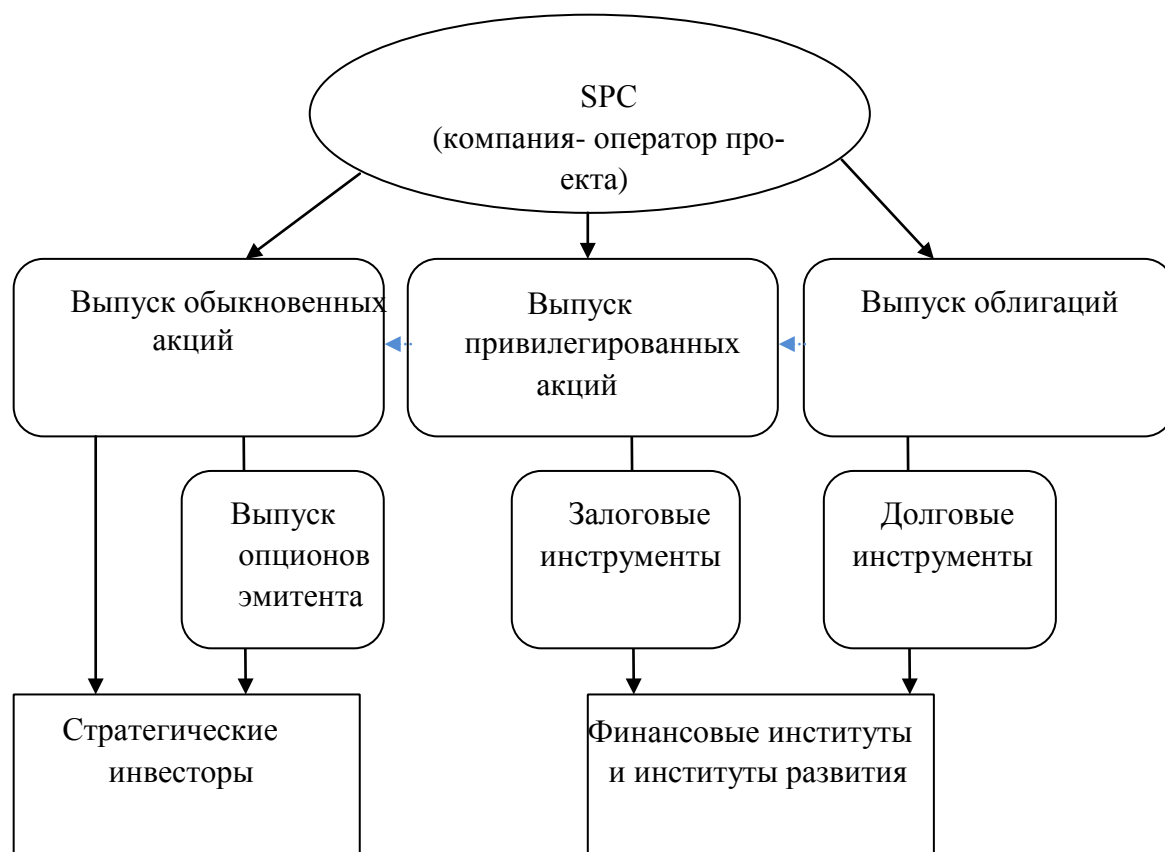


Рис. 2 – Предлагаемая схема финансирования инвестиционного проекта с участием иностранных инвесторов на основе сочетания долевого и долгового финансирования капитальных вложений (предварительный вариант)

Как было показано выше, частная инициатива является более эффективной формой реализации проекта на его начальном этапе по сравнению к обращению за помощью к государственным и квазигосударственным структурам. Чиновник может стать эффективным союзником бизнесмена на операционной стадии проекта, решая вопросы, связанные с деятельностью контрольно-надзорных органов, создавая позитивный имидж проекта, способствуя заключению сбытовых контрактов и привлечению рабочей силы, посредством создания социальной инфраструктуры. Но на инвестиционном этапе цели «институтов развития» и инвестора, как нам представляется, противоположны. Ключевые показатели эффективности чиновников предполагают постановку на баланс компаний для будущего налогообложения бросовых земель, создание максимально возможного количества рабочих мест, максимальные инвестиции, в особенности приобретение

оборудования российского производства. Инвестор же, в свою очередь, заинтересован в поиске лучшего земельного участка по минимальной цене, реализации проекта с как можно меньшими затратами, покупке наиболее эффективного оборудования безотносительно того, в какой стране оно произведено, и рациональной организации труда, которая не потребует избыточного персонала.

На этапе операционной деятельности проекта и инвестор, и работники, и чиновники объединяются общим интересом – максимизации производства, что означает для первого получение прибыли, для вторых – стабильную зарплату, а для третьих – высокие налоговые поступления в соответствующий бюджет.

В заключение, в качестве выводов, можно сказать следующее.

1. Несмотря на возникающие трудности различного характера развитие ТОСЭР и СПВ на Дальнем Востоке России продолжается и будет продолжено.

2. Роль иностранных инвесторов в проектах ТОСЭР и СПВ чрезвычайно высока и важна – как для российской стороны, так и (при известных условиях) для иностранных инвесторов – резидентов указанных территорий.

3. Российская сторона прилагает все возможные в нынешней ситуации усилия, чтобы привлечь на Дальний Восток не только (а, может быть, и не столько) иностранный капитал, но и новые технологии, современные инновационно-инвестиционные решения и квалифицированную рабочую силу.

4. Вполне понятные и (к сожалению) неизбежные ошибки и промахи в проводимой работе обусловлены как известной новизной (прежде всего, для российской стороны), так и сложностью согласования интересов не только российского и иностранного бизнеса, но и различных ветвей и уровней власти в Российской Федерации, не имеющих значительного опыта реализации подобных проектов.

5. Перспективные инвестиционные проекты на ТОСЭР и в зоне СПВ могут быть реализованы при заинтересованном участии в них не только бизнеса и власти (различного уровня) различных стран, но и при условии «поддерживающих» политических решений глав государств, интересы которых представляет на со-

ответствующих территориях их бизнес, в т. ч. и с использованием т. н. «народной дипломатии», значение и влияние которой сегодня на анализируемые процессы не до конца изучено и, возможно, недооценивается.

Библиографический список

1. Агрологистический хаб намерены создать в Приморье. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://primorsky.ru/news/129511/> (дата вхождения 20.07.2019 г.).

2. Амурский газохимический комплекс станет крупнейшим в России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ampravda.ru/2014/09/19/051768.html> (дата вхождения 19.07.2019 г.).

3. АО «Технолизинг». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fek.ru/reestr/inn7706664856-ao-tehnolizing> (дата вхождения 20.07.2019 г.).

4. Баимский ГОК на Чукотке планируют запустить в 2022 году. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://finance.rambler.ru/business/40503640/?utm_content=rfinance&utm_medium=read_more&utm_source=corylink (дата вхождения 20.07.2019 г.).

5. Государственная программа Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона»: распоряжение Правительства Российской Федерации от 29 марта 2013 г. N 466-р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/economics/program-social-economic-development-of-the-far-east-and-the-baikal-region-for-the-period-till-2025.php> (дата вхождения 14.07.2019 г.).

6. Градостроительный кодекс Российской Федерации: федеральный закон от 29.12.2004 № 190-ФЗ (ред. от 27.06.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2019). [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51040/e8b8a9aa9fb6792097903a836e524e7884fef978/ (дата вхождения 19.07.2019 г.).

7. ЗАО «Находкинский завод минеральных удобрений» подписал с Toyo и Hyundai контракт на строительство завода минудобрений. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finmarket.ru/database/news/4362426> (дата вхождения 20.07.2019 г.).

8. Заседание президиума Госсовета по вопросам развития рыбохозяйственного комплекса 19 октября 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/news/50524/videos> (дата вхождения 20.07.2019 г.).

9. Камчатский терминал «Сероглазка» вступит в конкуренцию со всей Азией. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://investkamchatka.ru/камчатский-терминал-сероглазка-вс/> (дата вхождения 19.07.2019 г.).

10. Коды ОКВЭД 2019 с расшифровкой (ОКВЭД 2). Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (по состоянию на 2019 г.). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://оквэд-2.рф> (дата вхождения 19.07.2019 г.).

11. Компания развития Дальнего Востока (официальный сайт). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://erdc.ru> (дата вхождения 14.07.2019 г.).

12. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2 (НК РФ ч. 2): федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ (последняя редакция). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165 (дата вхождения 19.07.2019 г.).

13. Национальная программа развития Дальнего Востока внесена в Правительство России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minvr.ru/press-center/news/22530/> (дата вхождения 118.07.2019 г.).

14. Новости о: Морской Стандарт-Бункер. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://petropavlovskkamchatskiy.bezformata.com/word/morskoj-standart-bunker/9314777> (дата вхождения 19.07.2019 г.).

15. О валютном регулировании и валютном контроле: федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ (последняя редакция). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45458 (дата вхождения 20.07.2019 г.).

16. О внесении изменений в перечень федеральных округов, утвержденный Указом Президента Российской Федерации от 13 мая 2000 г. № 849: указ Президента Российской Федерации от 03.11.2018 № 632. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [<http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201811040002>] (дата вхождения 17.07.2019 г.).

17. О международных компаниях: федеральный закон от 03.08.2018 № 290-ФЗ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_304052/ (дата вхождения 19.07.2019 г.).

18. О свободном порте Владивосток: федеральный закон от 13 июля 2015 года № 212-ФЗ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182596/ (дата вхождения 18.07.2019 г.).

19. О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации: федеральный закон от 29 декабря 2014 года № 473-ФЗ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172962/ (дата вхождения 18.07.2019 г.).

20. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: федеральный закон от 25 февраля 1999 года № 39-ФЗ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/ (дата вхождения 20.07.2019 г.).

21. Проект агрокомплекса «Русагро» в Приморье претендует на господдержку – «ЗР». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://primamedia.ru/news/424423/> (дата вхождения 20.07.2019 г.).

22. Роснефть, ДЦСС, «Звезда», 82 завод. Прожекты и проекты. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://forums.airbase.ru/2018/12/t89842_8--rosneft-dtsss-zvezda-82-zavod-prozhekty-i-proekty.html (дата вхождения 20.07.2019 г.).

23. Сто тысяч рабочих мест появится на Дальнем Востоке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://news.mail.ru/economics/29205643/?frommail=1> (дата вхождения 17.07.2019 г.).

24. Судостроительный комплекс «Звезда» стал первым резидентом ТОР «Большой Камень». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tass.ru/ekonomika/3155243> (дата вхождения 20.07.2019 г.).

25. Трудовой кодекс Российской Федерации: федеральный закон от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 01.04.2019). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/ (дата вхождения 20.07.2019 г.).

26. Фисенко А.И., Кривелевич М.Е., Баранова Е.Ю. Состояние и направления решения проблем инвестиционной привлекательности свободного порта Владивосток и территорий опережающего социально-экономического развития в Приморском крае // Транспортное дело России. – 2019. – № 1 (140). – С. 141-143.

© *Sung-Jun Park, Krivelevich M.E., Fisenko A.I., 2019*

Для цитирования: Пак Сон Чжун, Кривелевич М.Е., Фисенко А.И. Специальные административно-налоговые режимы территорий опережающего социально-экономического развития и свободного порта Владивосток: ошибки и риски для иностранного инвестора [Электронный ресурс] // Трансграничная экономика. – Владивосток, 2019. Ч. 3. URL: http://cross-bordereconomy.ru/6_arhiv.html (дата обращения: 30.07.2019).