



Министерство
экономического развития
Российской Федерации



АИП АССОЦИАЦИЯ
ИНДУСТРИАЛЬНЫХ
ПАРКОВ РОССИИ

МАКСИМИХА
ОСОБАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА

ОЭЗ: ИНСТРУКЦИЯ ПО ПРИМЕНЕНИЮ

ЧТО ТАКОЕ ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ И КАК СТАТЬ РЕЗИДЕНТОМ



Главный редактор и куратор проекта:
Елена Силина

Авторский коллектив:
Александр Данилов
Денис Журавский
Ольга Лашко
Леонид Рожков
Елена Силина

Дизайн и верстка:
Яна Лелес

Информационная поддержка:
Юлия Ильина

Партнеры:

Министерство экономического развития
Российской Федерации

Ассоциация индустриальных парков России

ОЭЗ «Максимиха»

Выражаем благодарность за содействие в подготовке издания:

Правительству Московской области и лично Екатерине Зиновьевой,
заместителю Председателя Правительства Московской области –
министру инвестиций, промышленности и науки Московской области

Ассоциации «НОТЕХ»

Корпорации развития Нижегородской области, ОЭЗ «Кулибин»

ОЭЗ «Санкт-Петербург»

ОЭЗ «Титановая долина»

Алексею Истомину, эксперту по преференциальным режимам

Вадиму Третьякову, экс-генеральному директору АО «ОЭЗ»

Тираж 400 экз.

© Все права принадлежат Ассоциации индустриальных парков России и ОЭЗ «Максимиха»
2026

ПРИВЕТСТВИЕ МИНИСТЕРСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Андрей Сергеевич Толмачёв

Директор Департамента регионального развития Минэкономразвития России

Особая экономическая зона — это, в первую очередь, взаимоотношения федеральной власти и региона.

Федерация либо регион принимает решение о том, что в определенном населенном пункте определенная территория должна быть поддержана.

Регион показывает: есть проекты, которые необходимо поддержать в виде преференциального режима. В этом режиме мы подбираем инвесторов, чтобы дать возможность реализовать проект с целью решения геостратегической задачи.

Второй сценарий — это когда приходит большой интегрированный инвестор и говорит, что ему необходимо создать собственную индустриальную площадку либо развитие какой-то технологии и для этого нужны определенные условия и определенные мощности. Это как раз один из форматов, когда государство поддерживает частную инициативу.

Мы смотрим на историю создания особых экономических зон как на своего рода инвестиционный проект государства, где государство дает инвестиции в отношении мер федеральной и региональной поддержки, затрат на инфраструктуру. Кто-то хочет готовое помещение, и мы даем возможность строительства готовых помещений под наши федеральные инструменты.

Во вторую очередь — это льготы, которые получают резиденты.

Если говорить сегодня по статистике, объем господдержки составляет более 680 миллиардов рублей, при этом доходы государства — 756 миллиардов рублей. Проект «в плюс» — чистый бюджетный доход порядка 76 миллиардов рублей.

Если говорить про инвестиции и занятость, сегодня резидентами особых экономических зон фактически вложено порядка 4,5 триллионов рублей. И самое важное — это то, что создано более 150 тысяч новых рабочих мест.

И, конечно, ОЭЗ — это про сервисы.

Замечательно, когда на рынке есть несколько конкурентных предложений в отношении резидента.

СОДЕРЖАНИЕ

	О книге	7
	Карта для инвестора: навигатор по книге	8
	Главное	9
	Как ОЭЗ закрывает задачи инвестора	11
1. СОЗДАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ – ЧТО ЖДЕТ ИНВЕСТОРА	Структура инвестиционно-строительного проекта	14
	Земельный участок и градостроительные ограничения	15
	Технологическое присоединение	16
	Изыскания	17
	Цена нерешенных проблем	17
	Что говорят сами инвесторы: результаты опроса Ассоциации индустриальных парков России	18
2. ОЭЗ – ИНСТРУМЕНТ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ БИЗНЕСА	ОЭЗ – это снижение рисков и сокращение срока запуска проектов	21
	Почему инвестор выбирает ОЭЗ	22
	Эволюция механизма: сервисы управляющих компаний	23
	Международный опыт: как это работает в мире	26
	Российская модель ОЭЗ	28
	Типы ОЭЗ и допустимые виды деятельности	30
	Государственные и частные ОЭЗ	32
	Многоплощадочные ОЭЗ. Расширение	38
	С чем путают особые экономические зоны (смежные понятия)	39
	Нормативная правовая база	42
	Каскад полномочий: уровни принятия решений	45
	Деятельность на территории ОЭЗ: резидент - нерезидент	47
	Может ли моя компания стать резидентом	48
	Портрет резидента	49
	Фильтры первичной оценки	51
	Требования к инвестиционным проектам и резидентам	52
	Форматы размещения производства	58

3. ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ: ОСОБЫЕ ПРЕФЕРЕНЦИИ	ОЭЗ – это налоговые и таможенные льготы для резидента	62
	Региональный пакет льгот: пример Московской области	64
	Таможенные преференции: процедура свободной таможенной зоны (СТЗ)	66
	Донастройка механизма: что нового. Показатель ТВмакс	71
4. ПРО ЭКОНОМИКУ: ЭФФЕКТ ОЭЗ В ЦИФРАХ	Методология и сценарии	78
	Финансовая модель инвестиционного проекта	82
	Налоговый эффект	85
	Операционный эффект	86
	Показатели эффективности	89
	Декомпозиция эффекта и отраслевое сопоставление	90
	Ограничивает ли ТВмакс	96
	Зачем становиться резидентом ОЭЗ: выводы финансового моделирования	98
5. КАК СТАТЬ РЕЗИДЕНТОМ	Процедура и клиентский путь	100
	Факторы выбора. Чек-лист оценки ОЭЗ	102
	Взаимодействие с управляющей компанией	104
	Состав заявки на статус резидента	109
	Основания для отказа и частые ошибки	113
6. СТАТУС ПОЛУЧЕН – КАК СОХРАНИТЬ	Изменение параметров проекта	118
	ОКВЭД	118
	Особые условия сохранения льгот	119
	Матрица рисков резидента и меры снижения	120
ИТОГОВЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ И ПОЛЕЗНЫЕ СВЕДЕНИЯ	Список сокращений	123
	ОЭЗ России	125
	Нормативная база: полный перечень	128
	Партнерские материалы	131

О КНИГЕ

Книга предназначена для производственных, логистических и инновационно-технологических компаний и инвесторов, рассматривающих запуск нового предприятия, расширение действующих мощностей или выбор площадки для реализации проекта.

Издание ориентировано на практическое применение и поможет принять обоснованное решение о размещении предприятия в ОЭЗ: раскрывает содержание, возможности и экономический эффект механизма ОЭЗ, требования к инвестиционным проектам, сравнительные расчеты «в ОЭЗ» и «вне ОЭЗ», систематизирует инструменты поддержки резидентов и этапы «клиентского пути» до получения статуса резидента, содержит актуальные комментарии профильных органов власти, рекомендации экспертов и практиков по выбору площадки и запуску инвестиционного проекта. Рассматриваются три типа ОЭЗ, допускающие производственную деятельность: ППТ, ТВТ, ПОЭЗ.

Авторы приходят к выводу: ОЭЗ — это комплексный инструмент реализации инвестиционного проекта, эффективно решающий задачи инвестора: подбор и проверка площадки, оформление участка, обеспечение мощностями и сопровождение проекта со стороны профессиональной управляющей компании. Преимущества ОЭЗ не ограничиваются налоговыми льготами, как это принято считать, — они лишь один из инструментов поддержки проекта на старте.

Издание подготовлено на основе действующего законодательства Российской Федерации по состоянию на 2026 год, анализа мирового и российского опыта работы особых экономических зон, а также практики резидентов по реализации производственных проектов в ОЭЗ.

ОЭЗ	Особая экономическая зона — территория с особым (преференциальным) режимом предпринимательской деятельности и подготовленной инфраструктурой, создаваемая решением Правительства РФ по ФЗ № 116
Резидент	Юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, заключившие соглашение об осуществлении деятельности на территории ОЭЗ и внесенные в реестр резидентов; получают налоговые и таможенные льготы в обмен на инвестиционные обязательства
ТСО	Совокупная стоимость владения проектом / объектом (Total cost of ownership) за весь жизненный цикл: не только цена земли и стройки, но и подключение, эксплуатация, налоги, обслуживание долга
ТВмакс	Предельная величина налоговых льгот: объем полученных преференций не может превышать фактические капитальные вложения и расходы на НИОКР (ст. 56.1 НК РФ, с 01.04.2026)
УК	Управляющая компания особой экономической зоны

КАРТА ДЛЯ ИНВЕСТОРА: НАВИГАТОР ПО КНИГЕ

Книга устроена как путь инвестора: от задач при запуске производства — к выбору площадки и получению статуса резидента. Карта ниже показывает тематические блоки и страницы, где раскрыт каждый из них.



ГЛАВНОЕ

Что такое ОЭЗ с точки зрения инвестора. ОЭЗ — это подготовленная площадка для реализации инвестиционных проектов с инженерной и транспортной инфраструктурой, профессиональной управляющей компанией и специальным налоговым и таможенным режимом, который дает право на получение льгот при наличии статуса резидента и соблюдении инвестиционных обязательств.

ОЭЗ – это все плюсы индустриального парка + преференциальный режим

Преимущества не ограничиваются льготами. Готовность площадки и сервисы профессиональной УК снижают инфраструктурные и организационные риски, позволяют увеличить рентабельность проекта и выиграть время, сокращая сроки запуска и окупаемости.

ОЭЗ улучшает экономику проекта. В рассмотренных отраслевых моделях производств налоговая экономия на горизонте 20 лет достигает 23–46% от всей совокупности налогов и пошлин компании. Помимо налогового эффекта, сравнение одного и того же проекта в двух сценариях «в ОЭЗ» и «вне ОЭЗ» на горизонте 20 лет показывает: размещение в ОЭЗ увеличивает свободный денежный поток компании (FCFF) более чем в 2 раза, NPV – почти в 9 раз, IRR – в 1,4 раза (примерно на 40%), дисконтированный срок окупаемости сокращается почти на 6 лет, или на 29% (см. раздел 4, с. 78–98).

Что даёт наибольший эффект. Часть эффекта действительно обеспечивает налоговая экономия, но также важное влияние оказывает эффект экономии времени и инфраструктурной готовности площадки — ускорение запуска, снижение сроков обслуживания кредитов и стоимости финансирования, капитальных и эксплуатационных затрат.

Критерии и требования. Минимальный объём инвестиций — от 150 млн руб. (для приоритетных направлений — от 50 млн руб., для технико-внедренческой деятельности — от 1 млн руб.), не менее 20% инвестиций — собственные средства. Дисконтированный срок окупаемости с учетом льгот — менее 15 лет. Регистрация на территории муниципального образования ОЭЗ, запрет филиалов вне ОЭЗ. Далее — соблюдение инвестиционных обязательств, ежегодная отчетность, ограничение иной деятельности до 10% выручки.

Фактические виды деятельности предприятия-резидента должны соответствовать заявленным ОКВЭД и целям создания ОЭЗ.

Кому точно подходит ОЭЗ. Новым и расширяющимся производствам, капиталоемким проектам, чувствительным к срокам запуска и стоимости инфраструктуры, предприятиям со значительной долей импортного оборудования и сырья.

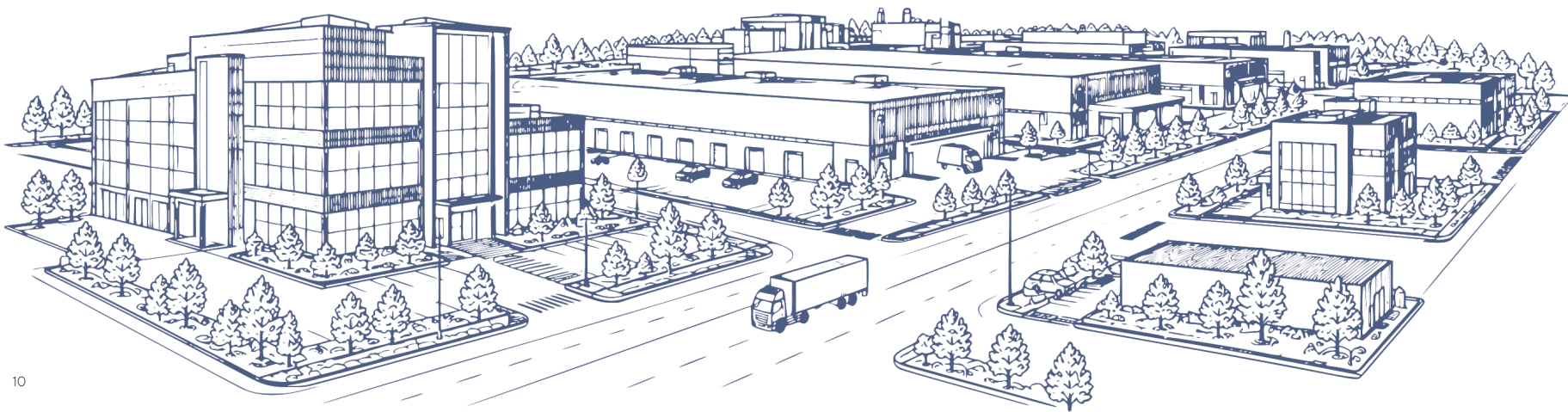
Изменения в законодательстве. С 1 апреля 2026 года для новых резидентов ОЭЗ действует механизм ТВмакс — объем налоговых льгот ограничен фактическими капитальными вложениями и расходами на НИОКР. Для проектов с относительно небольшим CAPEX и высокой рентабельностью это ограничение необходимо учитывать уже при построении финансовой модели.

ОЭЗ = площадка с инфраструктурой + управляющая компания + налоговые льготы



РЕЗУЛЬТАТ

БОЛЕЕ БЫСТРЫЙ И МЕНЕЕ РИСКОВАННЫЙ ЗАПУСК ПРОИЗВОДСТВА



КАК ОЭЗ ЗАКРЫВАЕТ ЗАДАЧИ ИНВЕСТОРА

ЗАДАЧА ИНВЕСТОРА	ЗАКРЫВАЕТ ОЭЗ	ОСТАЁТСЯ НА СТОРОНЕ ИНВЕСТОРА
1 Локация Транспортная доступность, кооперационные и логистические преимущества, близость к сырью, сбыту, кадрам	Площадка организована по решению Правительства РФ с учётом стратегии пространственного и социально-экономического развития региона и транспортной инфраструктуры	Проверка соответствия локации собственной логистической и сбытовой модели
2 Земельный участок Категория, ВРИ, ТЭП, градостроительная подготовка	Участки сформированы, поставлены на кадастровый учёт, имеют соответствующий профилю ВРИ; градостроительный аудит, разработка град. документации, инженерные изыскания выполнены управляющей компанией	Проверка достаточности площади участка и параметров под конкретную технологию
3 Инфраструктура и мощности Сети, точки подключения	Мощности созданы или зарезервированы, параметры зафиксированы и подтверждены. Точки подключения — на границе участка; стоимость присоединения — по утверждённым нормативам УК	Расчёт фактической потребности, внутримплощадочные сети
4 Единое управление и эксплуатация Сервисный контур территории ОЭЗ	УК обеспечивает содержание территории, дорог, инженерных сетей, охрану, вывоз отходов; функции сервисного контура не дублируются каждым резидентом	Эксплуатация собственного объекта
5 Административное сопровождение Режим «единого окна» УК ОЭЗ	Сопровождение получения ИРД, взаимодействие с ресурсоснабжающими организациями и органами власти в режиме «единого окна»	Проектирование, строительство, ввод объекта
6 Поддержка при запуске и становлении бизнеса Льготы и преференции	Налоговые и таможенные преференции, процедура СТЗ (при наличии)	Выполнение обязательств по соглашению: инвестиции, рабочие места, отчётность, вид деятельности

Основные задачи закрывает ОЭЗ: снимает управленческую и временную нагрузку; поддержка на старте бизнеса снижает стоимость капитала и налоги. За инвестором остаются решения по его продукту.

1. СОЗДАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ – ЧТО ЖДЁТ ИНВЕСТОРА

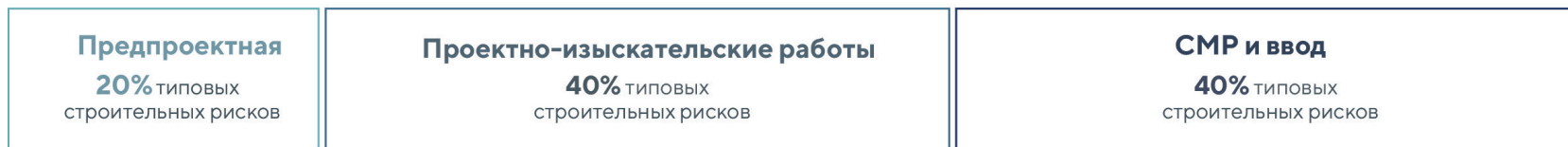
1. СОЗДАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ – ЧТО ЖДЕТ ИНВЕСТОРА

Решение о создании производства запускает 3 процесса:

1. Выбор площадки, ее градостроительная, техническая подготовка, инженерное обеспечение
2. Возведение объекта
3. Эксплуатация: от ввода до вывода объекта из оборота

У них разные горизонты и разная структура рисков, но решения первого этапа во многом определяют экономику последующих.

Структура инвестиционно-строительного проекта



решение о проекте

разрешение на ввод

Источник: Ассоциация «НОТЕХ»

ВАЖНО!

Недоработка на 1-м и 2-м этапах может надолго заморозить, а в худшем случае – навсегда закрыть проект из-за убытков в процессе.

Более половины рисков формируется до значительных капитальных затрат — на предпроектной стадии: при выборе площадки, разработке концепции и выполнении проектно-изыскательских работ. Разберем основные.

Земельный участок и градостроительные ограничения

Самая ранняя и одна из самых дорогих в исправлении группа рисков — выбор участка.

Типовые риски предпроектного этапа:

- неверный выбор участка,
- недостаточное изучение правоустанавливающих документов,
- непроработанные ИРД и ограничения.

Градостроительный аудит участка — это не менее десяти проверок:

1. документация и юридический статус собственника;
2. данные кадастрового учета и границы;
3. категория земель, ВРИ, предельные параметры и технико-экономические показатели;
4. утвержденная градостроительная документация, проект планировки;
5. санитарно-защитные зоны;
6. зоны комплексного развития территории;
7. сервитуты;
8. объекты культурного наследия;
9. иные ограничения и зоны с особыми условиями использования;
10. подъездные пути, инженерные сети.

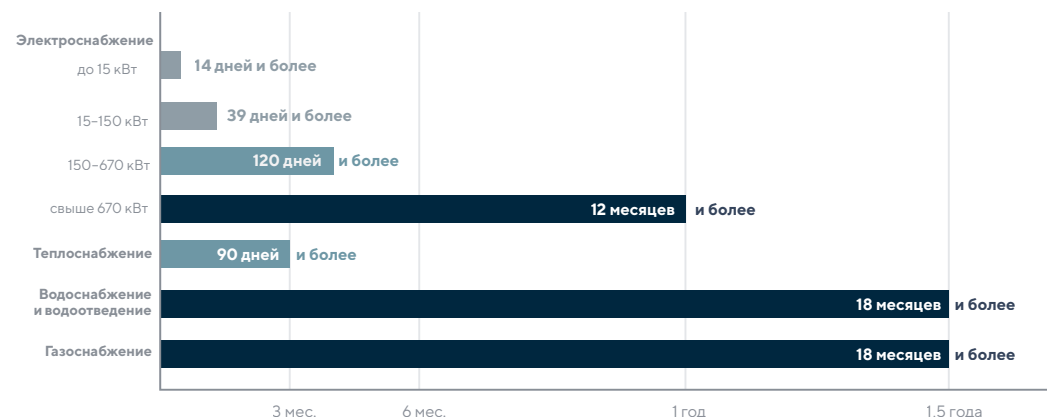
Технически устранимо почти каждое ограничение

Вопрос в стоимости и сроках – сразу возникает расхождение между расчетным и фактическим графиком и бюджетом

Технологическое присоединение

Вторая по значимости группа рисков инвестора при выборе площадки «в поле» — инженерные мощности:

- есть ли свободная мощность в точке присоединения,
- сколько стоит присоединение,
- сколько по времени займет договорная часть, строительно-монтажные работы и ввод.



Источник: Ассоциация «НОТЕХ»

Сроки приведены как базовый референс; порядок и сроки тех. присоединения определяются отдельно для каждого проекта.

ВАЖНО!

Нередко сроки существенно превышают обозначенные – когда после приобретения земельного участка выясняется, что сети расположены далеко и не имеют свободных мощностей, а потому подвести их быстро просто невозможно.

Стоимость подключения (технологического присоединения) и тариф на ресурс — разные величины, которые регулярно путают.

Плата за технологическое присоединение — единовременный платеж за создание технической возможности подачи ресурса в заявленном объеме. Тариф — регулярная плата за фактически потребленный объем.

Инвесторы систематически недооценивают важность технологического присоединения и уточнения свободных мощностей, которыми располагает ЗУ

ПРИМЕР

Для проекта с потребностью в 5,4 МВт, 25 куб. м/час газа, 82 куб. м/сутки воды — а именно такие параметры заложены в финансовую модель производства в нашем исследовании, — присоединение по электроснабжению попадает в верхнюю категорию со сроком до года, а по воде и газу — в горизонт до полутора лет. Это накладывает прямое ограничение на дату выхода производства на рынок даже без учета непредвиденных факторов, отсутствия мощностей и срывов сроков подведения сетей.

ПРИМЕР

Увеличение потребности с 100 до 200 куб. м воды в сутки не меняет тариф на кубометр, но может потребовать строительства дополнительной ветки водовода, если пропускная способность существующей исчерпана, — и это дополнительная стоимость тех. присоединения.

В финансовой модели это две разные строки: CAPEX и OPEX, при этом они обе по итогу влияют на ТСО инвестиционного проекта.

Изыскания

На проектно-изыскательский этап приходится наибольшая доля типовых строительных рисков (40%). Наиболее частые из них:

- неверно поставленное техническое задание и сомнительные результаты изысканий;
- ошибки при выборе подрядной организации, отсутствие лицензий и допусков;
- отсутствие управления процессом изысканий со стороны заказчика и проверки результатов;
- замечания экспертизы, когда на основе некорректных изысканий уже разработан проект, потрачено время и бюджет.

Отдельная проблема — как выбирают изыскателя. Такие факторы как сроки, опыт и деловая репутация редко являются определяющими. Часто побеждает самое дешевое предложение с негарантированным качеством.

При наличии выбора оптимальным решением является земельный участок с уже проведенными инженерными изысканиями, которые контролировала профессиональная управляющая компания со штатными специалистами-инженерами.

Цена нерешенных проблем

Вместе с капитальными затратами при создании нового предприятия инвестор часто принимает на себя управление многосторонним процессом, при том что у большинства производственных, логистических, инновационных и технико-внедренческих компаний нет специального кадрового ресурса для управления инвестиционным проектом.

Отсюда возникают:

- ошибки в выборе участка – экономия оборачивается непредвиденными обстоятельствами,
- слабая градостроительная документация, некачественные изыскания и проектно-сметная документация,
- необходимость останавливать строительство и переделывать проект на высокой стадии готовности,
- срывы сроков и бюджета,
- затраты на хранение уже закупленного оборудования на время приостановки проекта в связи с непредвиденными обстоятельствами,
- административные барьеры при получении разрешений,
- нехватка финансирования, недобросовестные подрядчики, невыполнение договоров, брак, срывы поставок.

Готовая инфраструктура организованной площадки, куда можно сразу прийти и заниматься профильной деятельностью — НИОКР или выпуском продукции, — нивелирует описанные риски инвестора.

А если к готовой инфраструктуре добавить налоговые льготы и прочие преференции и клиентоориентированное администрирование управляющей компании, такое возможно только в особой экономической зоне.

Что говорят сами инвесторы: результаты опроса АИП России

Опрос целевой аудитории особых экономических зон, проведенный Ассоциацией индустриальных парков России на профильной сессии международной выставки «Иннопром» (2026), дает срез ожиданий и барьеров со стороны потенциальных резидентов.

Главный фактор выбора площадки	Цена проекта и инженерная готовность
Что важно при выборе в пользу ОЭЗ	Подготовленная инфраструктура и налоговый режим
Что сдерживает	Непонятна экономика проекта и требования к резиденту
Наименее понятно в механизме	Экономический эффект, риски, СТЗ, порядок получения статуса
Что мешает перенести производство	Высокие капитальные затраты
Статусный и репутационный эффект	Не является фактором выбора

«Определяющей при принятии решения инвестором является не цена режима. Для промышленных компаний подготовленная инфраструктура важнее льгот. Большинство участников, отвечая на вопрос, что важнее при выборе площадки, назвали именно подготовленную инфраструктуру»

**– Денис Журавский,
АИП России**

2.

ОЭЗ – ИНСТРУМЕНТ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ БИЗНЕСА

2. ОЭЗ – ИНСТРУМЕНТ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ БИЗНЕСА

«Благоприятный инвестиционный климат должен превращать территорию в поле чудес, но на практике лишь каждый десятый предприниматель понимает, как работают особые экономические зоны (ОЭЗ)»

**– Алексей Истомин,
отраслевой эксперт в сфере преференциальных режимов**

Особая экономическая зона — это территория с особым режимом предпринимательской деятельности, включающим налоговые, таможенные и административные преференции (ФЗ № 116-ФЗ).

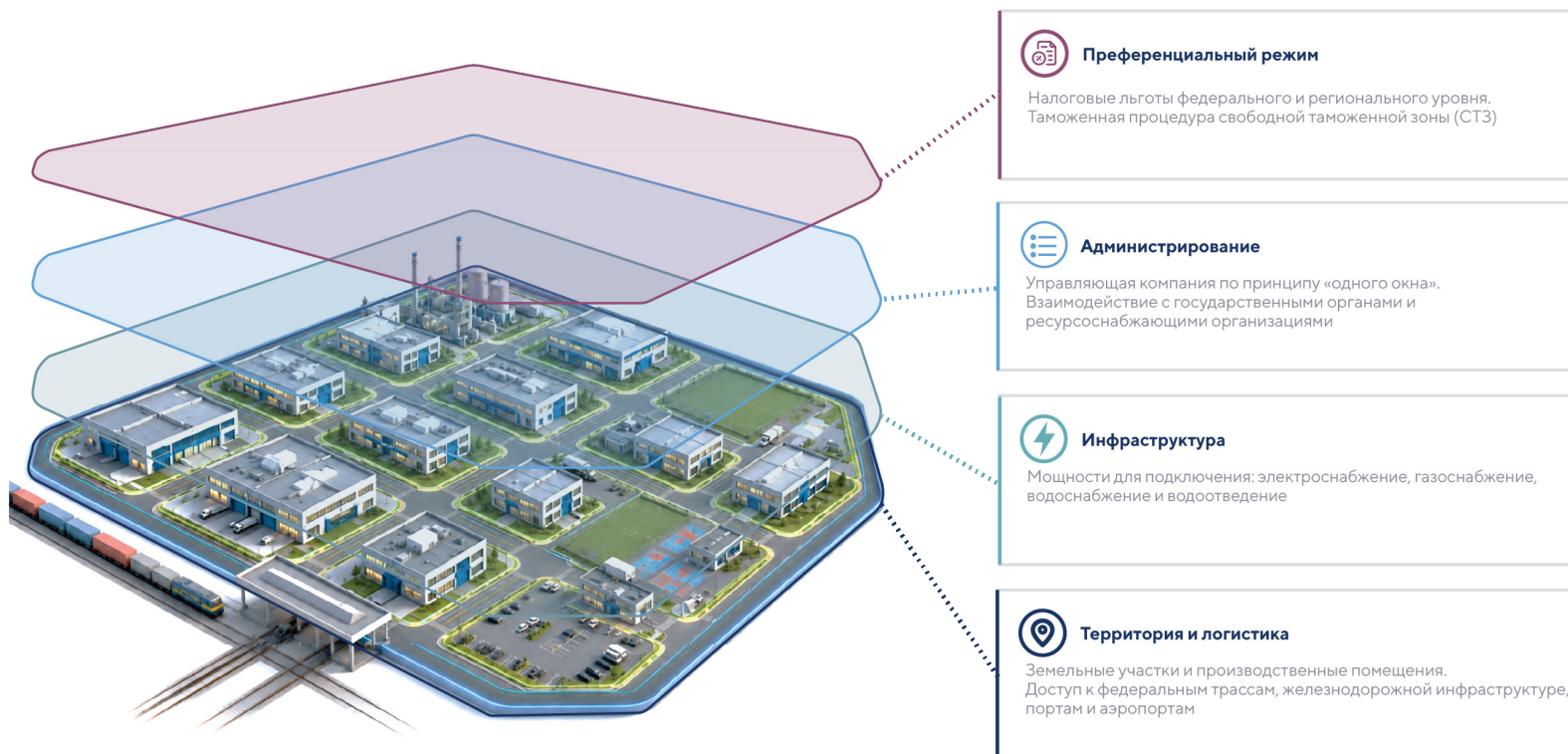
На практике ОЭЗ — это не только льготы, но и подготовленная площадка с сопровождением управляющей компании: инженерная инфраструктура подведена, транспортная доступность обеспечена, взаимодействие с органами власти упрощено.

Еще 15 лет назад ОЭЗ были эксклюзивным продуктом, государственным механизмом точечного развития приоритетных территорий. Сейчас число ОЭЗ стремительно растет, они становятся массовым способом размещения производств наряду с другими форматами готовой промышленной инфраструктуры, например, индустриальными парками.

«За этот период произошла определенная трансформация роли особых экономических зон. Если изначально для потенциальных инвесторов определяющим фактором принятия решения об участии в ОЭЗ было наличие таможенной инфраструктуры и возможность получения комплекса льгот, то сейчас самым важным фактором для бизнеса является наличие земельных участков, обеспеченных всей необходимой инфраструктурой, включая здания и сооружения, готовые для аренды. Связано это прежде всего с возникшим дефицитом производственных площадей в выгодных локациях. А появление частных ОЭЗ указывает на рентабельность подобных проектов в целом»

**— Вадим Третьяков,
экс-генеральный директор АО «ОЭЗ»**

ОЭЗ — это снижение рисков и сокращение срока запуска проектов



Механизм ОЭЗ работает не набором отдельных преимуществ. Он переносит часть предпроектных и проектных работ с инвестора на управляющую компанию — еще до того, как инвестор принял решение о размещении.

Инвестор приходит на площадку, где основная часть рисков первых этапов запуска нового инвестиционного проекта уже отработана.

Почему инвестор выбирает ОЭЗ

«Компании, которые заходят на территорию ОЭЗ, хотят стать резидентами, чтобы получить весь спектр налоговых льгот и таможенных преференций. Есть и инвесторы, осуществляющие деятельность на территории ОЭЗ Подмосковья, но не имеющие статуса резидента. Основные критерии для них – территориальное расположение, наличие свободных земельных участков, наличие всей необходимой инженерной и транспортной инфраструктуры»

— **Екатерина Зиновьева, заместитель Председателя Правительства Московской области – министр инвестиций, промышленности и науки Московской области**

ФАКТОР	НЕМАТЕРИАЛЬНАЯ ВЫГОДА	МАТЕРИАЛЬНАЯ ВЫГОДА
Готовая инфраструктура и инженерные мощности (технического присоединение «под ключ»)	 высокая	 средняя
Сокращение сроков запуска и сроков окупаемости (время)	 высокая	 высокая
Налоговые льготы	 высокая	 высокая
Готовый земельный участок (ВРИ, кадастр, утверждённая градостроительная документация)	 высокая	 средняя
Режим СТЗ / таможенные льготы	 средняя	 высокая
Административное сопровождение проекта (единое окно), поддержка региона	 высокая	 низкая
Экосистема и сервисы УК	 средняя	 средняя
Льготный доступ к земле (цена покупки/аренды)	 низкая	 высокая
Статус / репутация ОЭЗ в позиционировании и PR инвестиционного проекта	 низкая	 низкая

Эволюция механизма: сервисы управляющих компаний

Конкуренция между зонами постепенно смещается с цены земли на состав сервисов.

Управляющие компании расширяют предложение за пределы базовой инфраструктуры.

Современная управляющая компания дает не только базовую инфраструктуру, но и бизнес-сервисы, среду для сотрудников и цифровые сервисы.

«Сегодня резиденту уже недостаточно просто земельного участка с инженерной инфраструктурой. По мере развития ОЭЗ растет спрос на готовые производственные корпуса, технопарки, инновационную инфраструктуру и другие сервисы, позволяющие быстрее запускать производство. Отдельным фактором становится инфраструктура для сотрудников. В условиях дефицита кадров резиденты оценивают не только производственную площадку, но и наличие жилья, школ, детских садов и другой социальной инфраструктуры.

Поэтому современная ОЭЗ постепенно превращается из подготовленной промышленной территории в полноценную среду для размещения и развития бизнеса»

— Антон Гаранин, ОЭЗ «Кулибин»

«Резиденты предъявляют требования уже к околопроизводственной среде — столовая, общежитие, фельдшерский пункт. Скоро это станет стандартом для управляющих компаний»

— Станислав Дорофеев, ОЭЗ «Титановая долина»

СЕРВИСНЫЙ КОНТУР

ЭКСТРА-ОПЦИИ

мобильные приложения сервисов УК • цифровые кабинеты резидента • ЦОД • партнёрство с вузами/СПО
образовательные и конгресс-центры • гостиницы

СРЕДА ДЛЯ СОТРУДНИКОВ

жильё • транспорт • детсады • медицина • спорт • ТЦ • точки питания • банки • бытовые сервисы

БИЗНЕС-СЕРВИСЫ

кооперация • коллективный маркетинг • дополнительные услуги УК: кадры, таможня, логистика, бухгалтерия, отчётность

БАЗОВАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

земля • сети • эксплуатация • преференциальный режим

ЭКОСИСТЕМА ОЭЗ

Современные ОЭЗ все чаще предлагают резидентам не только земельные участки, инженерные сети и налоговые льготы, но и дополнительные сервисы, снимающие часть непрофильных задач бизнеса. УК помогают с подбором и подготовкой кадров, поиском поставщиков и партнеров, кооперацией между резидентами, таможенным сопровождением, экспортом и продвижением продукции. Параллельно развивается среда для сотрудников: корпоративный транспорт, питание, медицинские и спортивные объекты, детские сады и жилье. Наиболее передовые площадки внедряют цифровые кабинеты резидента, совместные закупки, лаборатории и программы сотрудничества с вузами.

Практический вывод для инвестора

При выборе ОЭЗ важно оценивать не только стоимость земли и подключения, но и то, какие задачи после запуска сможет взять на себя управляющая компания. Единого обязательного набора для всех ОЭЗ не установлено: состав, стоимость и доступность сервисов необходимо уточнять отдельно.

«Следующим этапом развития ОЭЗ становится переход от управления территорией к более глубокому сопровождению бизнеса резидентов. Управляющая компания должна становиться для них не только оператором инфраструктуры, но и бизнес-партнером — понимать специфику производств и помогать решать задачи, которые напрямую влияют на рост компаний. В этой модели эффективность ОЭЗ определяется уже не только объемом созданной инфраструктуры, но и тем, насколько управляющая компания способна создавать условия для развития резидентов. Одним из ключевых направлений становится формирование кооперационных цепочек внутри ОЭЗ и между различными территориями, когда управляющая компания выступает связующим звеном между предприятиями и помогает им находить новых партнеров, рынки сбыта и возможности для совместного развития»

**— Андрей Иванов,
ОЭЗ «Санкт-Петербург»**

«Динамика развития преференциальных режимов за последние два десятилетия остается выдающейся. Форма переходит в содержание: набор земельных участков, льгот и инфраструктуры превращается в самодостаточную экосистему. Эффективность бизнеса на таких территориях обрастает комплексом сопутствующих эффектов: социальной стабильностью, региональной кооперацией и развитием науки»

**— Алексей Истомин,
отраслевой эксперт по преференциальным режимам**

Международный опыт: как это работает в мире

Механизм преференциальных промышленных территорий — один из ключевых инструментов промышленной и инвестиционной политики в мире. По оценкам Ассоциации индустриальных парков России, в мире действует порядка 7 тыс. таких площадок различных форматов: особые и свободные экономические зоны, организованные промышленные зоны, индустриальные парки, технопарки, технологические долины.

Почему для сопоставления выбраны Турция, Китай, Индонезия и ОАЭ. Это зрелые модели с историей и высокой эффективностью организации, но с различными акцентами: организованные промышленные зоны и экспортные СЭЗ (Турция), масштабная индустриализация через зоны развития (Китай), логистические и сервисные хабы (ОАЭ), ориентация на зарубежные рынки и стремительный темп развития зон (Индонезия). Вместе они дают репрезентативный срез того, как режим работает на длинном горизонте.

Российская модель ОЭЗ: готовая площадка, налоговые льготы, управляющая компания и процедура СТЗ — воспроизводит именно ту связку «инфраструктура + время + льготы», которая доказала работоспособность за рубежом.

ВЫВОДЫ ДЛЯ РОССИЙСКОГО ИНВЕСТОРА:

1. Устойчиво работают зоны, где оператор берет на себя капиталоемкую подготовку территории.

Режимы, построенные на одном налоговом дисконте без инфраструктуры, результата не дают.

Это подтверждает и российский опыт до 2005 года: механизм СЭЗ существовал как налогово-административный режим без привязки к инфраструктуре, и большинство проектов не получили развития.

2. Ценность зоны для инвестора измеряется сокращением срока запуска, а не размером льготы.

Во всех рассмотренных странах зрелые площадки конкурируют готовностью инфраструктуры и качеством сервиса, а не ставками.

3. Горизонт формирования зрелой площадки — десятилетия. ОЭЗ — это стратегический механизм развития территорий.

Для инвестора это означает, что в зависимости от целей размещения следует принимать во внимание оставшийся срок функционирования зоны и стадию ее заполнения.

4. Функционально многие зарубежные зоны сопоставимы с российскими ОЭЗ: готовая инфраструктура + налоговое стимулирование.

Международный опыт: ОЭЗ — стратегический механизм развития экономики

В мире действует ~7 тыс. преференциальных промышленных территорий.

Рассмотрим четыре зрелых модели — Турция, Китай, ОАЭ, Индонезия.

Обзор международного опыта
АИП России, 2026



Турция	развивается 50+ лет
МАСШТАБ СЭЗ (19), зоны технологического развития ЗТР (84), организованные промышленные зоны ОПЗ ~260	
ФЛАГМАНЫ Bursa — 712 га, 311 резидентов (Renault, Tofaş, Bosch); Mersin SZ — 350 га; Trabzon SZ; Antalya SZ; DESBAS (54 га); Дилувасы — 190 резидентов, 60 тыс. рабочих мест	
ПРЕФЕРЕНЦИИ Освобождение от корпоративного, подоходного налога, НДС, таможенных сборов, налога на недвижимость; ЗТР — 50% страховых взносов	
РЕЗУЛЬТАТ Стремительный рост производства, свыше 50 тыс. предприятий, ~2 млн рабочих мест	

ОАЭ	развивается 40+ лет
МАСШТАБ Свыше 45 свободных экономических зон разной специализации	
ФЛАГМАНЫ JAFZA — 10+ тыс. резидентов (DP World, Maersk, Nestlé); RAKEZ; DAFZA; SGAMS; KIZAD; Dubai Silicon Oasis, IFZA; Masdar (зелёные технологии и возобновляемая энергия)	
ПРЕФЕРЕНЦИИ Освобождение от налога на прибыль (до 50 лет) и корпоративного налога, таможенных пошлин; репатриация капитала, льготная аренда, тех. подключение 30–90 дней	
РЕЗУЛЬТАТ Один из крупнейших логистических и производственных хабов мира, приток инвестиций	

Китай	развивается с 1980 г.
МАСШТАБ SEZ, зоны экономико-технологического развития (ETDZ), хай-тек парки (крупнейшая в мире система)	
ФЛАГМАНЫ TEDA — Toyota, Samsung; Shenzhen Hi-Tech — Tencent, DJI, ZTE; Suzhou (с Сингапуром) — Bosch, Philips, J&J	
ПРЕФЕРЕНЦИИ Налоговые преференции в связке с государственной подготовкой инфраструктуры площадок	
РЕЗУЛЬТАТ Один из ключевых инструментов индустриализации и экономического роста страны; интеграция иностранных предприятий в экономику, приток инвестиций	

Индонезия	развивается с 2009 г.
МАСШТАБ Специальные экономические зоны (КЭЗ/КЕК), единое окно OSS; промышленные зоны (КИ) и индустриальные парки	
ФЛАГМАНЫ BBK и КЭЗ Batam; Jababeka (2000 га); Sei Mangkei; Maloy Batuta Kalimantan; Nongsa; Kendal	
ПРЕФЕРЕНЦИИ Tax holiday: 0% налог на прибыль до 20 лет (далее 10–20%); 0% НДС и пошлин на импорт оборудования; 0% земельный налог и льготная аренда земли; тех. подключение 30–90 дней	
РЕЗУЛЬТАТ Экспортно-ориентированная модель: порог ~\$6,5 млн, ≥30% на экспорт, укрепление позиций на зарубежных рынках	

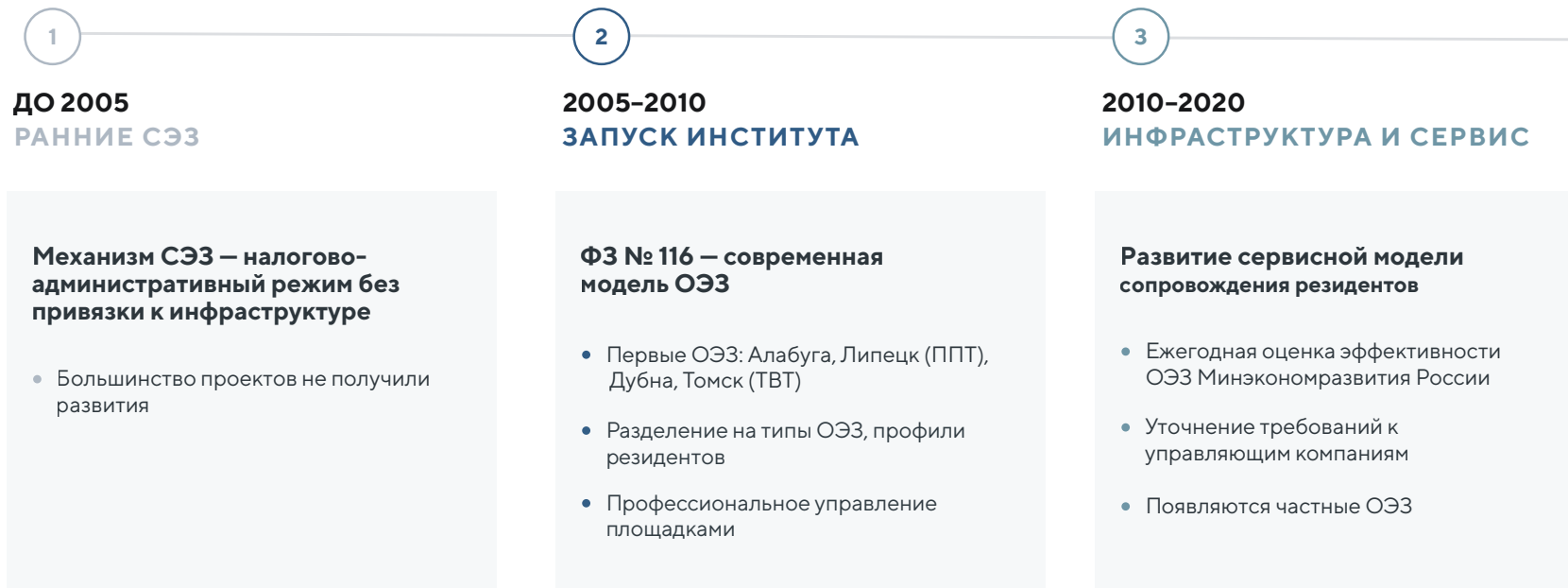
Российская модель ОЭЗ

Этапы становления ОЭЗ в России: более 20 лет развития

Сведения об ОЭЗ на официальном
сайте Минэкономразвития России



От налогового режима без инфраструктуры — к подготовленным промышленным площадкам под профессиональным управлением



2020–2026 ДОНАСТРОЙКА МЕХАНИЗМА

Стремительный рост числа ОЭЗ, фокус на контроле эффективности

- Обновление требований к проектам
– ПП РФ № 156
- Запуск механизма ТВмакс
(ФЗ №18-ФЗ от 11.02.2026)

История системного развития ОЭЗ в России начиналась с принятия в 2005 году федерального закона и создания Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами. Далее полномочия единого «оператора» перешли к АО «Особые экономические зоны» (РосОЭЗ). Первые ОЭЗ, многие из которых сейчас являются лидерами отрасли, были учреждены и управлялись именно РосОЭЗ. В чем был замысел такой структуры управления?

«Нужно понимать, что в России не было подобного системного опыта создания территорий с преференциальным режимом для стимулирования развития высокотехнологичных производств. Была проделана большая работа по анализу существующего мирового опыта и его адаптации к российским условиям. В таких условиях важно было соблюсти единый подход к реализации проекта. Поэтому было принято решение о создании головной управляющей компании РосОЭЗ, которая и стала единым оператором реализации этого крупного и амбициозного проекта.

Основной задачей проекта являлась локализация высокотехнологичных производств и технологических центров на территории России. Наличие налоговых, таможенных льгот и преференций делало проект привлекательным в том числе для иностранных компаний.

Со временем у региональных управленческих команд появился необходимый опыт администрирования и привлечения резидентов. Также здоровая конкуренция среди регионов имела положительный и стимулирующий эффект. Переход от централизованной модели единой управляющей компании к созданию управляющих компаний «на местах» стал очередным, логичным этапом развития проекта»

**— Вадим Третьяков,
экс-генеральный директор АО «ОЭЗ»**

Типы ОЭЗ и допустимые виды деятельности

«Для ОЭЗ нет единого федерального списка видов деятельности, как для индустриальных парков. Вместо этого у каждой особой экономической зоны есть своя специализация — она и задает критерии, какие ОКВЭД ей подходят. Также для ОЭЗ характерен кластерный принцип функционирования.

На федеральном уровне установлен запрет на осуществление отдельных видов деятельности в ОЭЗ.

Это разработка месторождений полезных ископаемых за исключением разработки месторождений минеральных вод и других природных лечебных ресурсов. Также это производство и переработка подакцизных товаров за исключением производства легковых автомобилей, мотоциклов, производства и переработки этана, сжиженных углеводородных газов, жидкой стали, фармацевтической субстанции спирта этилового, лекарственных средств, природного газа, полученного для производства аммиака.

Московская область (или любой другой регион) не вправе устанавливать дополнительные критерии и требования к резидентам ОЭЗ, самим особым экономическим зонам или их управляющим компаниям, которые противоречили бы федеральным нормам. Именно Правительство Российской Федерации утверждает критерии создания ОЭЗ, правила их работы и требования к инвестиционным проектам резидентов»

**— Екатерина Зиновьева,
заместитель Председателя Правительства Московской области –
министр инвестиций, промышленности и науки Московской области**

В издании рассматриваются три типа ОЭЗ, допускающие производственную деятельность

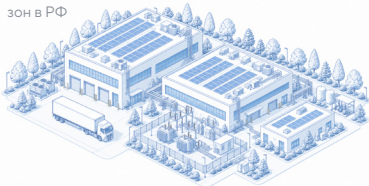
ДОПУСКАЮТ ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

ОЭЗ ППТ

Промышленно-производственного типа

40

зон в РФ



Профиль (виды деятельности):

производство
переработка товаров (продукции)
и их реализация
логистика (обеспечение перевозок
и складирование товаров, хранение,
сортировка грузов)
технико-внедренческая
деятельность

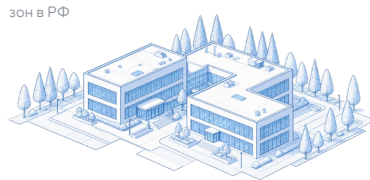
→ Порог входа: от 150 млн ₽
(50 млн — приоритетные)

ОЭЗ ТВТ

Технико-внедренческого типа

7

зон в РФ



Профиль (виды деятельности):

инновационная деятельность
создание и реализация научно-технической
продукции, программ для ЭВМ,
баз данных, топологий интегральных
микросхем, информационных систем
услуги по внедрению и обслуживанию
такой продукции, инновационной
инфраструктуры
производственная деятельность

→ Порог входа: от 1 млн ₽

ПОЭЗ

Портовые

2

зон в РФ



Профиль (виды деятельности):

перевозки
складирование
хранение товаров, снабжение и оснаще-
ние судов
подготовка товаров к продаже и транс-
портировке (упаковка, маркировка,
сортировка)
сборка
биржевая и оптовая торговля
строительство и эксплуатация инфра-
структуры морского, речного порта,
аэропорта
производственная деятельность
переработка

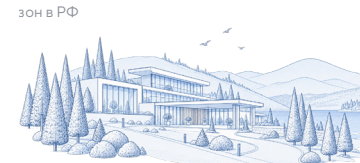
→ Порог входа: от 400 млн ₽

ОЭЗ ТРТ

Туристско-рекреационного типа

13

зон в РФ



Профиль (виды деятельности):

строительство и эксплуатация объектов
туристской индустрии, санаторно-ку-
рортного лечения, медицинской реабил-
итации и отдыха граждан
туристская деятельность
разработка месторождений и розлив
минеральных вод, других природных
лечебных ресурсов
санаторно-курортное лечение
профилактика заболеваний

→ Порог входа: от 5 млн ₽

Тип зоны определяет допустимые виды деятельности, профиль резидента и порог входа

Источники: ФЗ № 116-ФЗ; ПП РФ от 14.02.2024 № 156; реестр ОЭЗ на 04.08.2026

Государственные и частные ОЭЗ

Поскольку законодательно понятия частной и государственной ОЭЗ не закреплены, но на практике такое деление существует и довольно значимо для резидента при принятии решения о размещении, в книге дается авторское экспертное разграничение.

Государственной или частной особую экономическую зону мы называем по форме собственности управляющей компании, а не по форме собственности земли и имущества. Такой подход обусловлен тем, что частная земля может находиться в управлении государственной УК; государственная и муниципальная земля и имущество могут находиться в управлении частной УК.

«Не так важно, частная форма собственности, федеральная, региональная. Есть зоны, которые управляются федеральным центром через акционерное общество. Где-то при создании особых экономических зон частные земли погружаются в контур государственных либо региональных форм управления.

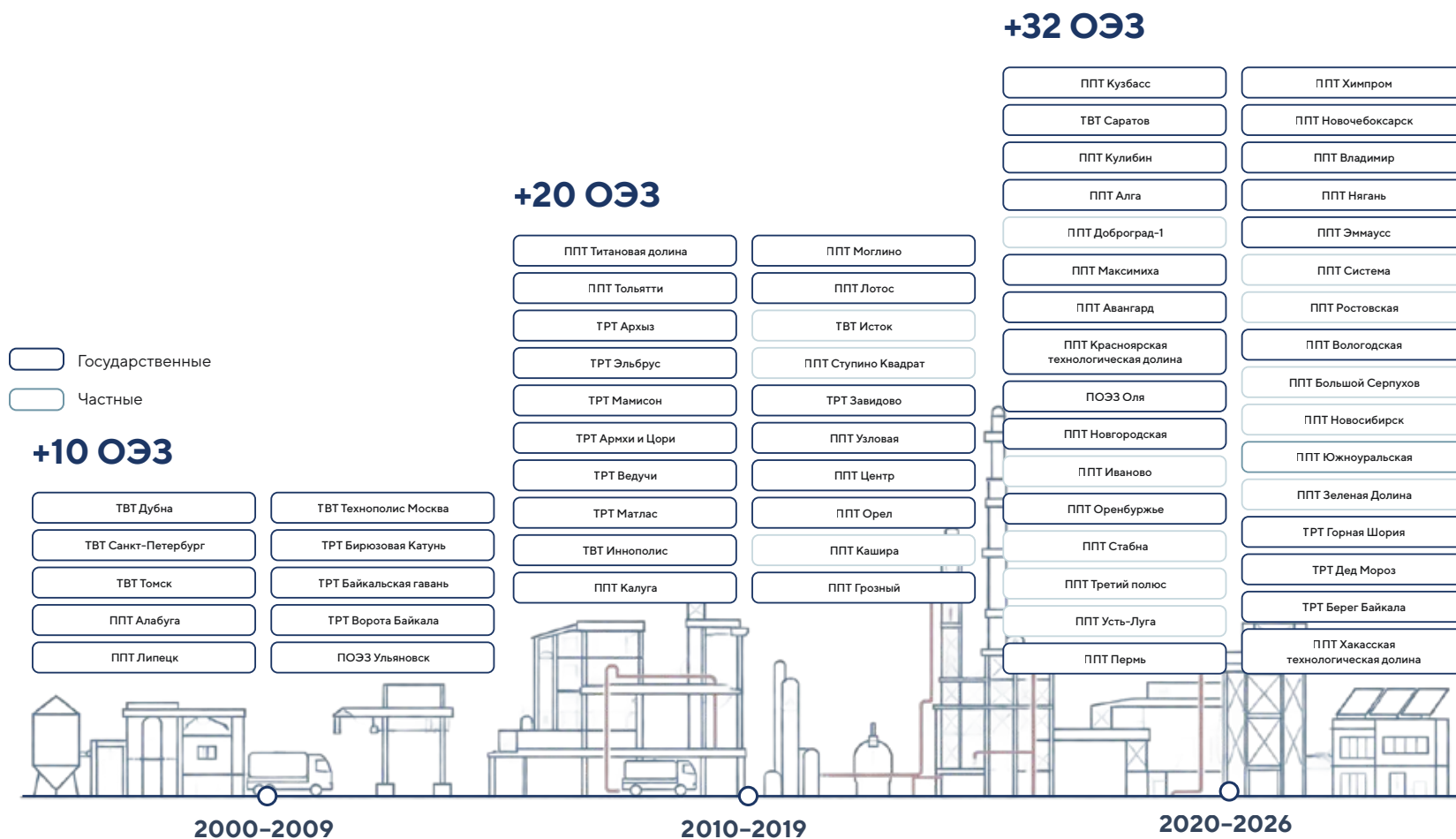
Отдельные полномочия даже по распоряжению федеральной землей мы передаем управляющим компаниям. Это просто инструмент и структура сделки. Наша практика мониторинга ОЭЗ показывает, что у частных управляющих компаний есть чему учиться.

Мы заинтересованы в том, чтобы региональные управляющие компании имели возможность получать у частных зон тот опыт, который сегодня ценен, чтобы меньше просить региональных и федеральных ресурсов на свое развитие»

**— Андрей Толмачев,
директор Департамента регионального развития Минэкономразвития России**

«Первая частная ОЭЗ была создана в 2015 году. Мы приветствовали, внимательно следили и помогали этому проекту. К тому времени уже все новые ОЭЗ создавались без участия федерального финансирования, а их структура управления была передана региональным управляющим компаниям. Сейчас было бы логично для повышения эффективности функционирования и развития некоторых ОЭЗ привлекать частный капитал»

**— Вадим Третьяков,
экс-генеральный директор АО «ОЭЗ»**



Практический вывод для инвестора:

Условия взаимодействия, размещения и приобретения участка уточняются у управляющей компании конкретной ОЭЗ, по названию нельзя судить ни о том, кому принадлежит участок, ни о том, на каких условиях он будет предоставлен.

«К вопросу, готовы ли мы регулировать стоимость предоставления гектара земли в частных особых экономических зонах, ответ — нет. Это абсолютно рыночная экономика»

**— Андрей Толмачев,
директор Департамента регионального развития Минэкономразвития России**

«Из шести ОЭЗ Подмосковья — пять частные. Именно в нашем регионе по инициативе частных инвесторов и без государственного участия в основе была создана первая «частная» ОЭЗ. Важно отметить, что все частные ОЭЗ Московской области обладают высоким потенциалом развития, их эффективность ежегодно подтверждается Минэкономразвития России. Частный капитал является преимуществом таких ОЭЗ, так как позволяет привлекать дополнительные инвестиции в развитие инфраструктуры, чего иногда не хватает в государственных проектах. В целом тренд позитивный: частные ОЭЗ доказали свою жизнеспособность, и регион заинтересован в том, чтобы этот инструмент продолжал работать и развиваться»

**— Екатерина Зиновьева,
заместитель Председателя Правительства Московской области –
министр инвестиций, промышленности и науки Московской области**

«Ключевое преимущество частных ОЭЗ — гибкость в работе с инвестором. Если государственная ОЭЗ предполагает достаточно формализованный путь с дополнительным количеством процедур и требований, то частная ОЭЗ может предложить более индивидуальный подход. Здесь управляющая компания в большей степени ориентируется на конкретный проект и его потребности, помогая инвестору пройти путь от выбора площадки до запуска производства. По опыту можем сказать, что при выборе площадки инвестор оценивает не только стоимость земли и инфраструктуры, но и совокупную стоимость и сложность всего процесса реализации проекта»

**— Вадим Третьяков,
экс-генеральный директор АО «ОЭЗ»**

Динамика по числу зон не является строго монотонной: в 2020 году частных зон было создано столько же, сколько государственных (4 из 8), в 2022 году – одна из восьми. За 2015–2026 годы создано 40 зон, из них 15 частных – 37,5%. Устойчивым следует считать не темп, а сам факт закрепления частной модели: она перестала быть исключением.

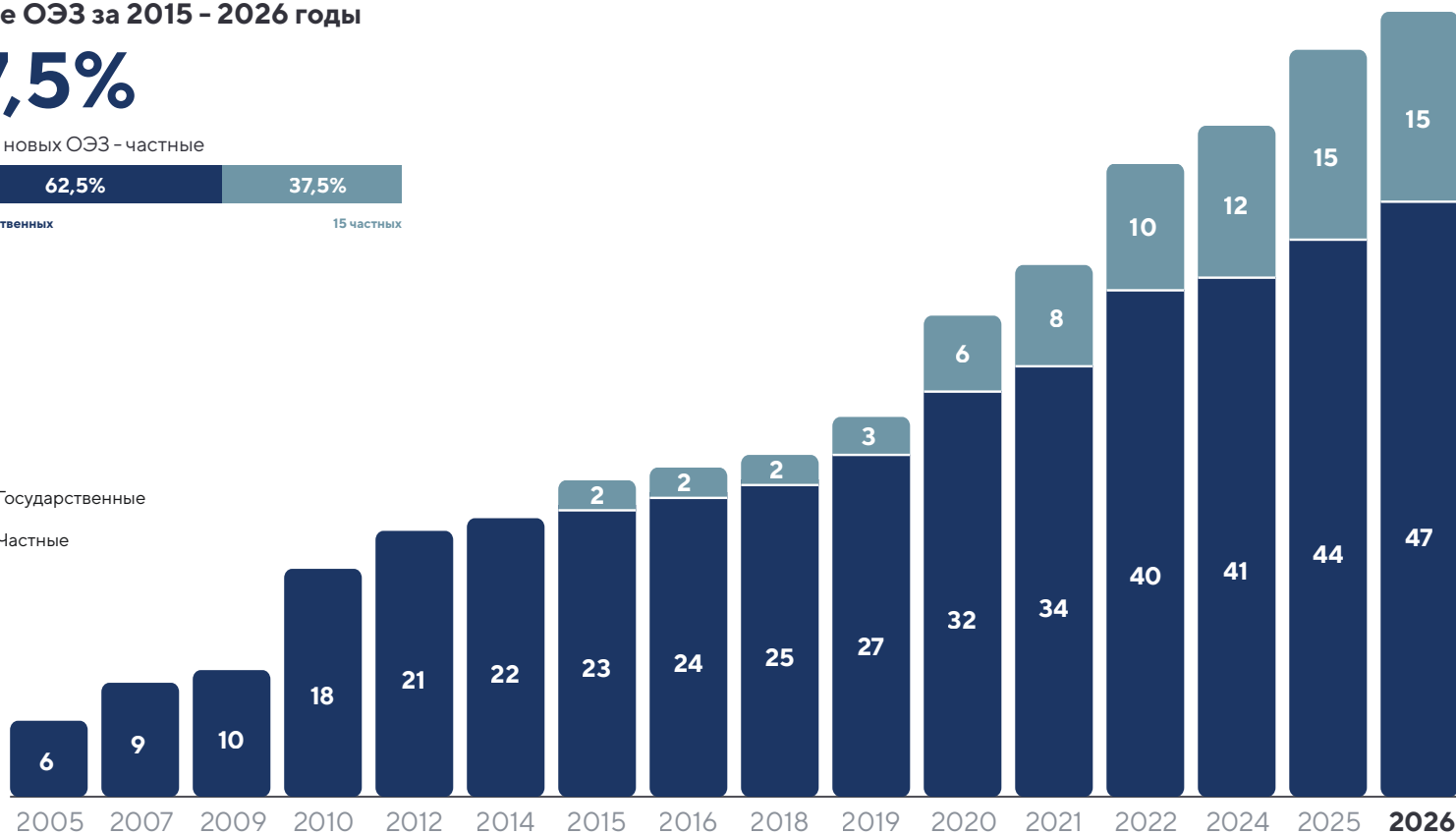
Новые ОЭЗ за 2015 – 2026 годы

37,5%

15 из 40 новых ОЭЗ – частные



Государственные
Частные



Динамика количества ОЭЗ в России в разрезе – частные и государственные (накопительным итогом)

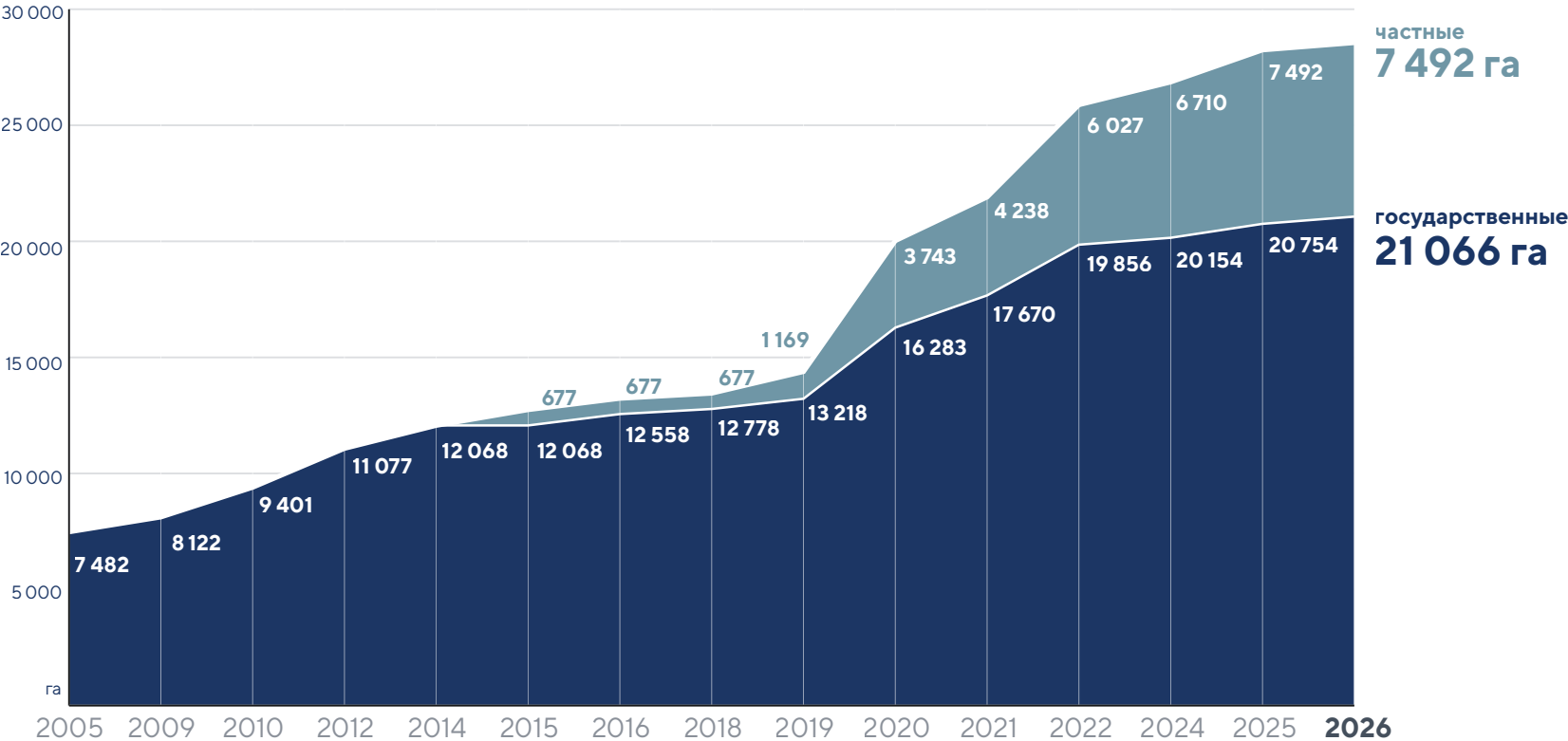
Государственные и частные ОЭЗ

Данные графика наглядно показывают: до 2015 года частных зон не существовало. По площади доля частных зон в системе выросла с нуля до 26% и в последние годы (2024-2025) превышала половину от создания новых площадок.

Доля частных ОЭЗ
в общей площади

26,2%

в 2026 году
до 2015 года – 0 %



Динамика площади ОЭЗ в России в разрезе – частные и государственные (накопительным итогом)

Различия моделей: что меняется для инвестора

	Государственная модель	Частная модель
 Форма собственности управляющей компании	Государственная (РФ, субъект РФ) / муниципальная	Частная
 Источники финансирования инфраструктуры	Бюджеты РФ и субъекта РФ, муниципалитета, может привлекаться частный инвестор	Частный инвестор, часть инфраструктуры может быть создана за счёт бюджета
 Собственник земли	Как правило, публичный, но возможна частная земля и имущество в управлении государственной УК	Как правило, управляющая компания или иное частное лицо, но возможны государственная и муниципальная земля и имущество в управлении частной УК
 Момент получения участка	Как правило, аренда после получения статуса резидента	Приобретение или аренда зачастую возможны до получения статуса
 Выкуп участка	После выполнения условий инвестиционного соглашения	Условия сделки определяются на рыночной основе, на этапе входа в проект
 Скорость принятия решений	Регламентирована процедурами органов власти	Как правило, выше; больше гибкости в условиях реализации проекта
 Сопровождение	Управляющая компания и органы власти	Управляющая компания
 Набор и размер налоговых льгот	 Одинаковы в пределах субъекта РФ	

Практический вывод для инвестора

Функция государства на первом этапе становления механизма состояла в том, чтобы принять на себя риск капиталоемкой подготовки территорий в регионах, где частный капитал самостоятельно не пришел бы. Эта функция в основном выполнена: механизм получил распространение, отработана нормативная база, сформирована практика управления. Дальнейшее расширение сети логично ожидать преимущественно за счет частных зон, где решение о создании инфраструктуры принимается по коммерческим критериям.

Многоплощадочные ОЭЗ. Расширение

Это самостоятельный сценарий развития: к действующей ОЭЗ под тем же названием могут добавляться дополнительные площадки.

ОЭЗ расширяется за счет присоединения новых земельных участков, в другой локации, в том числе в других муниципальных образованиях, с иной степенью инфраструктурной готовности.

«Говоря о расширении особой экономической зоны, есть параметры расширения зоны на одном и том же муниципальном образовании — это простая процедура. Есть понятие, когда мы можем особую экономическую зону расширять, в том числе на территорию другого муниципального образования.

То есть ОЭЗ может находиться на территории разных муниципальных образований внутри одного субъекта.

Единственное отличие в том, что в рамках расширения при сохранении муниципального образования мы меняем только соглашение, а в случае, если мы добавляем отдельное муниципальное образование, то мы тогда меняем и постановление о создании особой экономической зоны. Эта процедура чуть-чуть длиннее, но она возможна»

**— Андрей Толмачев,
директор Департамента регионального развития Минэкономразвития России**

Практический вывод для инвестора

Оценивать нужно именно ту площадку, на которой предполагается размещение.

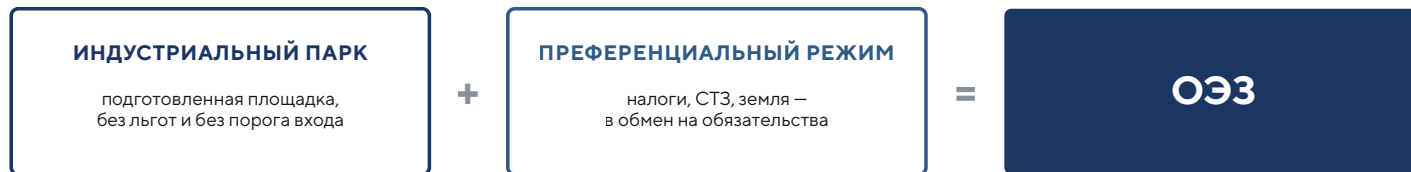
Уточняйте условия взаимодействия, размещения и приобретения земельного участка в каждом конкретном случае у управляющей компании ОЭЗ. Ни тип зоны, ни форма собственности УК, ни принадлежность зоны к «государственным» или «частным» не позволяют заранее определить условия по земле и технологическим присоединениям.

С чем путают особые экономические зоны (смежные понятия)

ОЭЗ = индустриальный парк* + преференциальный режим



*Подготовленная производственная площадка с инфраструктурой и управляющей компанией. Определение носит экспертный характер, не учитываются нормативные требования к индустриальным паркам. ОЭЗ в части территории или полностью может соответствовать требованиям к индустриальным паркам.



Практический вывод для инвестора

Проекту с объемом инвестиций заметно ниже порога входа режим ОЭЗ не нужен — ему достаточно промышленного парка.

Проекту, который проходит по объему инвестиций, следует считать, покрывает ли эффект от льгот условия по административной нагрузке (отчетность, инвестиционные обязательства, критерий ТВмакс).

Промышленный парк обеспечивает профессионально подготовленную площадку без налоговых льгот — но и без порога входа по объему инвестиций и без встречных обязательств по соглашению.

ОЭЗ добавляет к той же подготовленной площадке налоговый и таможенный режим — вместе с минимальным объемом капитальных вложений, инвестиционным графиком, отчетностью и ограничениями по видам деятельности.

При этом все чаще встречаются ситуации, когда различные виды промышленной инфраструктуры комбинируются с режимом ОЭЗ.

«Очевидный шаг для масштабирования успеха — кооперация разных режимов на одной площадке. Размещение промышленного парка внутри ОЭЗ позволяет широкому пулу инвесторов быстро запуститься в формате браунфилда, а по мере развития — перенести бизнес на гринфилд. Добавление технопарка стимулирует разработку новых продуктов, а промышленные кластеры углубляют кооперацию и работают на экспортный потенциал. Практически это уже происходит в ряде регионов, многократно повышая отдачу от каждого вложенного частного и бюджетного рубля»

**— Алексей Истомин,
отраслевой эксперт по преференциальным режимам**

Критерий	ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ РЕЖИМЫ				ЗЕМЕЛЬНО-ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ			КОНТРАКТ / СТАТУС	
	ОЭЗ 116-ФЗ	ТОР 473-ФЗ	СПВ 212-ФЗ	АЗРФ 193-ФЗ	МАИП регион. 3К	КРТ ГрК РФ	МПТ регион.	СПИК 488-ФЗ	ИПП регион.
Готовая инфраструктура и площадка	+	±	±	—	—	±	—	—	—
Льгота по налогу на прибыль	+	+	+	+	—	—	—	+	+
Льготы на имущество, землю и транспорт	+	+	+	+	—	—	—	±	+
Пониженные страховые взносы	±	+	+	+	—	—	—	—	—
Таможенные льготы (режим СТЗ)	+	+	+	±	—	—	—	—	—
Льготный доступ к земле (без торгов / снижение платы)	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Низкий или нулевой порог входа	—	+	+	+	±	—	±	—	±
Сервисы УК для бизнеса	+	—	—	—	—	—	—	—	—
Государственное финансирование инфраструктуры возможно	+	+	±	+	—	±	—	—	—
Стабильность условий	+	+	+	+	—	—	—	+	±
Привязка к конкретной территории	+	+	+	+	+	+	+	—	+

ОЭЗ, ТОР, СПВ, АЗРФ — полноценные преференциальные режимы: налоговые льготы + льготный доступ к земле.

ОЭЗ и ТОР дополнительно – готовая инфраструктура и процедура СТЗ. При этом ТОР – на ограниченном перечне территорий.

МАИП, КРТ, МПТ — земельно-градостроительные механизмы (доступ к земле на особых условиях, но без преференций по налогам).

СПИК — соглашение между инвестором и государством для стимулирования промышленного производства и внедрения современных технологий в России. Инвестор обязуется создать или модернизировать производство, а государство гарантирует стабильность налоговых и регуляторных условий, а также меры поддержки.

Расшифровка аббревиатур приведена в списке сокращений, с. 123–124

Нормативная правовая база

Три уровня регулирования



Федеральный
рамочное, налоговое и таможенное законодательство, акты Правительства РФ и Минэкономразвития России



Субъект РФ
региональные законы о льготном налогообложении и инвестиционной политике

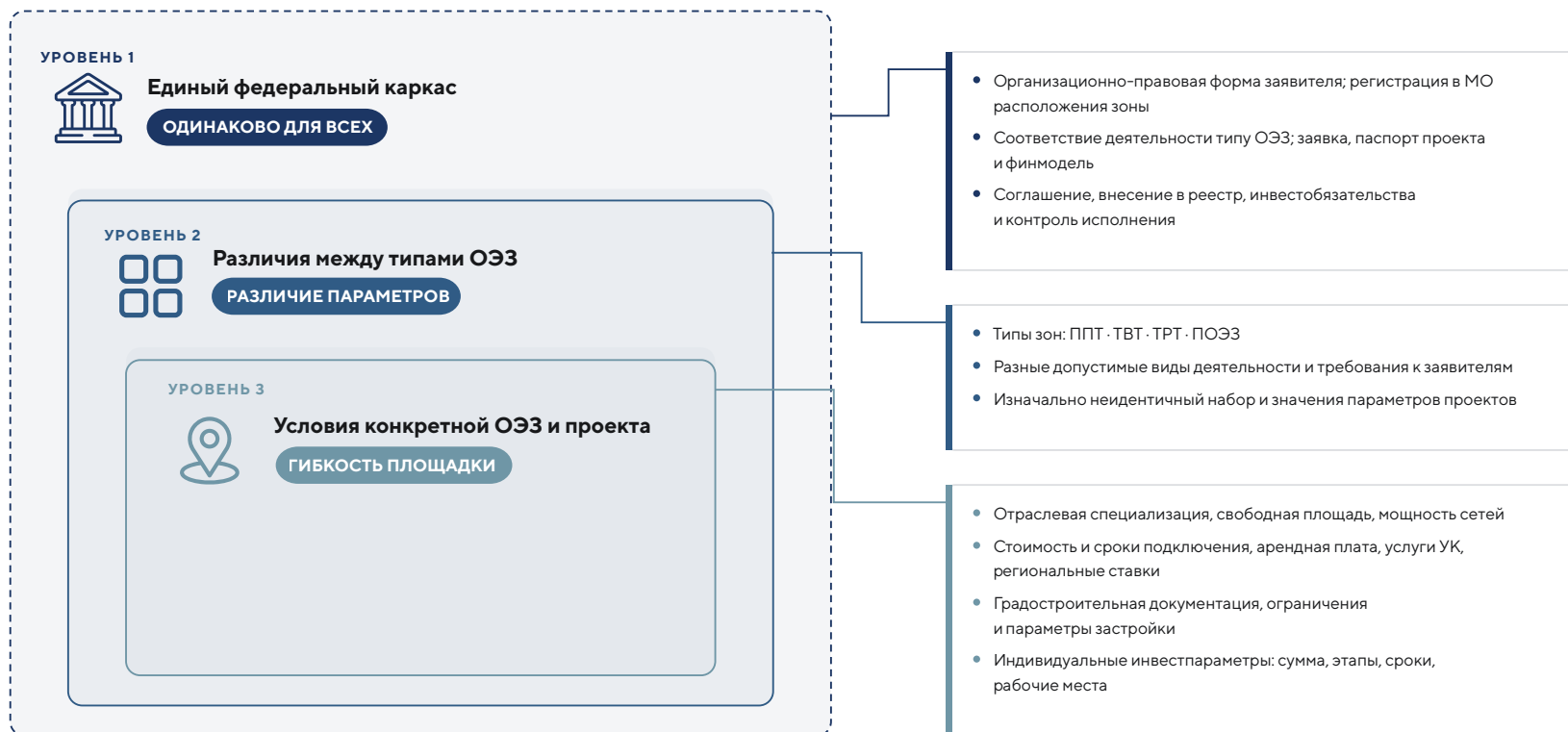


Управляющая компания
регламенты, типовые формы и иные документы, применяемые УК ОЭЗ

Акт	Зачем он инвестору
ФЗ от 22.07.2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах»	Рамочный закон: типы зон, статус резидента, соглашение, полномочия УК
ПП РФ от 14.02.2024 № 156	Требования к инвестиционным проектам: пороги инвестиций, правило трех лет, окупаемость
Приказ Минэкономразвития России от 01.04.2024 № 189	Формы паспорта проекта и финансовой модели, критерии их оценки
ПП РФ от 15.04.2023 № 603	Приоритетные направления технологического суверенитета – порог от 50 млн руб.
НК РФ, ст. 284 (п. 1.2), 381 (п. 17), 395 (п. 9), 427, 149 (п. 3 пп. 27)	Ставки и освобождения по налогу на прибыль, имуществу, земле, страховым взносам, НДС для ПОЭЗ
НК РФ, ст. 56.1 (введена ФЗ от 11.02.2026 № 18-ФЗ)	Предельная величина налоговых льгот (ТВмакс)
НК РФ, ст. 257 и 262	Что относится к капитальным вложениям и расходам на НИОКР – база для расчета ТВмакс
ТК ЕАЭС, гл. 27 (ст. 201, 202, 444–450)	Таможенная процедура свободной таможенной зоны (СТЗ)
Приказ Федеральной таможенной службы России от 30.04.2015 № 817	Требования к обустройству территории для целей СТЗ
КоАП РФ, ст. 19.7	Ответственность за непредставление сведений; влияет на право применять льготы
Закон субъекта РФ о льготном налогообложении	Региональная часть налога на прибыль, имущественные налоги, региональный коэффициент по ст. 56.1 НК РФ

Требования к резиденту во всех ОЭЗ: одинаковые или нет?

ОТВЕТ: частично — сравнивать нужно конкретную ОЭЗ в конкретном регионе, а не абстрактный «режим ОЭЗ»



Требования формируются на трех уровнях:

1

Первый уровень — единый федеральный каркас. Для всех федеральных ОЭЗ действуют общие правила: допустимая организационно-правовая форма заявителя; регистрация в муниципальном образовании, где расположена зона; соответствие деятельности типу ОЭЗ; подача заявки, паспорта и финансовой модели; заключение соглашения; внесение в реестр резидентов; обязанность выполнять условия соглашения; контроль исполнения проекта. Отдельная зона не может это произвольно отменить.

2

Второй уровень — различия между типами ОЭЗ. Федеральное законодательство само предусматривает разные режимы для промышленно-производственных, технико-внедренческих, туристско-рекреационных и портовых ОЭЗ: различаются допустимые виды деятельности, требования к заявителям и к инвестиционным проектам.

3

Третий уровень — условия ОЭЗ и конкретного проекта. Даже зоны одного типа отличаются отраслевой специализацией, свободной площадью, доступной мощностью сетей, стоимостью и сроками подключения, арендной платой, набором услуг УК, региональными ставками, кадровой ситуацией, транспортной доступностью, готовностью принять проект определенного масштаба. Инвестиционные обязательства резидента — сумма, этапы вложений, сроки строительства, ввод мощностей, рабочие места — индивидуальны.

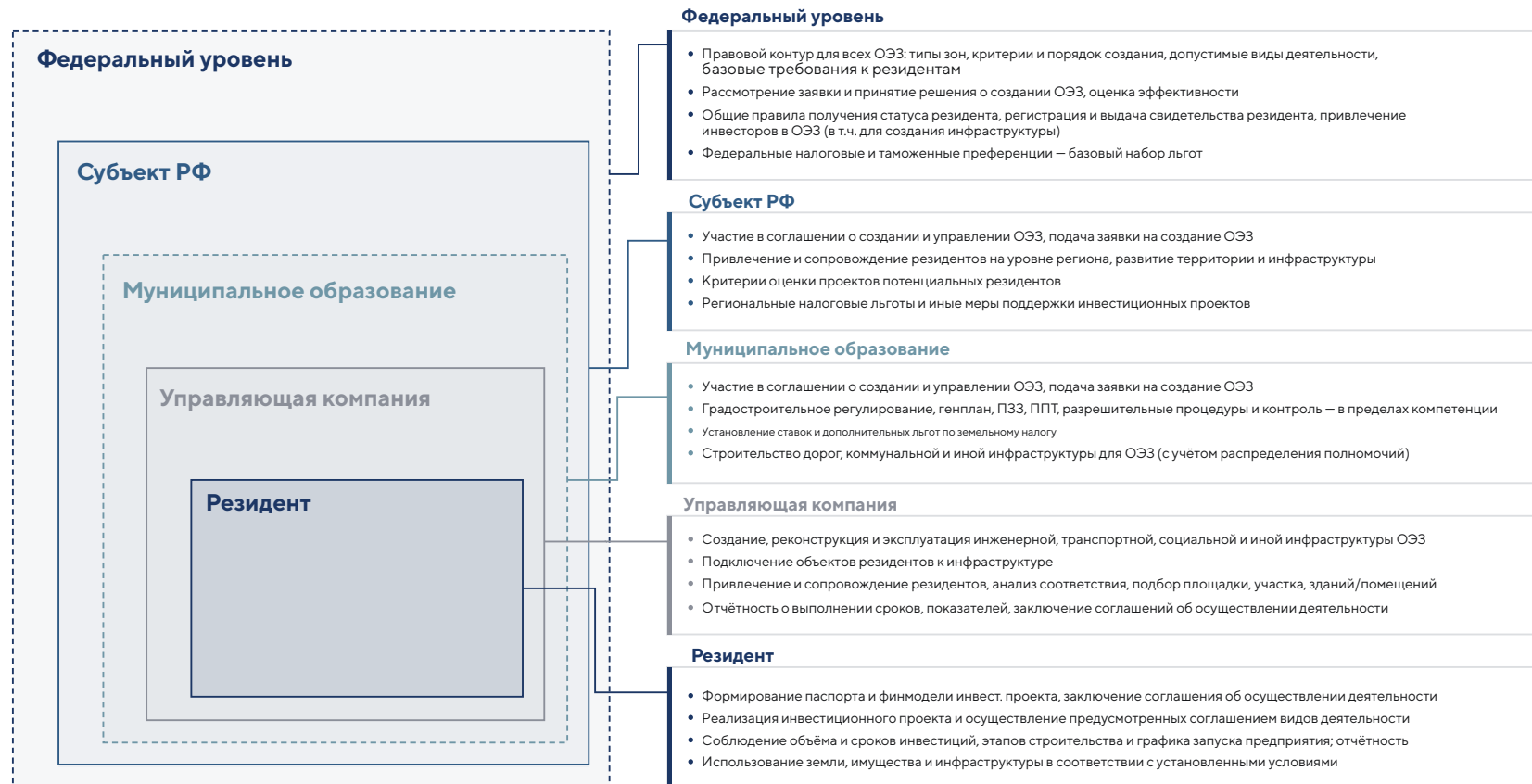
ВАЖНО!

Статус резидента ОЭЗ — это не просто формальная регистрация в реестре, а полноценная проверка проекта на соответствие нормативно установленным критериям. Требования заданы ФЗ № 116, параметры инвестиционных проектов — ПП РФ № 156, конкретные обязательства — соглашением об осуществлении деятельности.

Практический вывод для инвестора

Не существует ни полностью единого набора условий для всех зон, ни полной свободы каждой площадки устанавливать любые правила. Федеральный закон задает общую процедуру и базовые условия получения статуса резидента. Но требования не полностью унифицированы: они зависят от типа ОЭЗ, регионального законодательства, возможностей конкретной площадки и параметров самого проекта. Сравнивать следует не абстрактный «режим ОЭЗ», а готовое предложение конкретной территории.

Каскад полномочий: уровни принятия решений



Регулирование распределено между федеральным, региональным и муниципальным уровнями, управляющей компанией и самим резидентом:

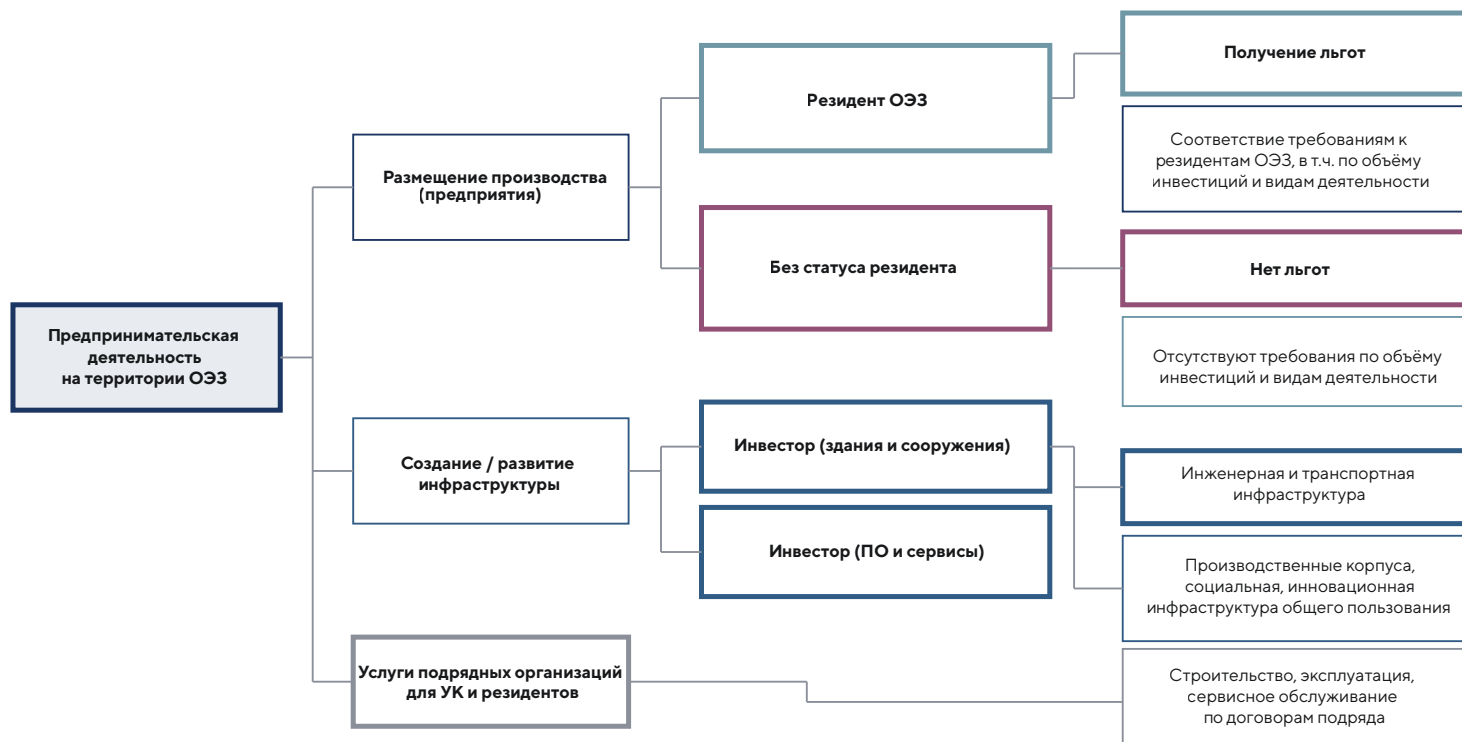
- федеральный уровень задает рамку,
- региональный — налоговые ставки и дополнительные условия,
- муниципальный — ставку земельного налога и градостроительную документацию,
- управляющая компания — параметры конкретной площадки,
- паспорт проекта конкретного резидента и соглашение о ведении деятельности — индивидуальные особенности инвест.проекта.

«Инициатором процесса является регион. Соглашение о создании ОЭЗ заключается между регионом, муниципалитетом, управляющей компанией и федеральным центром в лице Минэкономразвития России. Эту конструкцию нужно понимать, потому что главным актором этого процесса является и регион, и управляющая компания, которая наводит порядок в отношении деятельности резидентов и работы с ними»

**— Андрей Толмачев,
директор Департамента регионального
развития Минэкономразвития России**

Деятельность на территории ОЭЗ: резидент — нерезидент

резидент — нерезидент — инвестор — подрядчик



Ключевое различие резидента и нерезидента:

Нерезидент не несет инвестиционных обязательств и не отчитывается о ходе проекта — но и не получает ни одной льготы.

Резидент получает льготы в обмен на измеримые обязательства.

Может ли моя компания стать резидентом

«Сегодня ОЭЗ, особенно государственные, постепенно переходят от модели «принимаем всех» к более осознанной резидентской политике. Для региона важно не просто заполнить площадку, а привлекать проекты, которые соответствуют ее специализации, задачам промышленной политики и обеспечивают необходимую инвестиционную плотность.

Происходит, во-первых, специализация субъектов Российской Федерации на определенных промышленных отраслях. Если раньше регионы пытались производить у себя одно и то же, то сейчас этот период, наверное, уже позади.

Произошла ситуация коренного перелома, когда регионы приняли решение — по крайней мере, подавляющее большинство, — специализироваться на определенных отраслях. Кто-то специализируется на фармацевтике, кто-то, как Нижегородская область, — на химии, нефтехимии, автомобильной промышленности, промышленном машиностроении, кто-то — на пищевых технологиях и так далее.

Это важно не только с точки зрения промышленной политики региона, но и для самого бизнеса. Когда у ОЭЗ есть понятная специализация, управляющая компания может точнее формировать инфраструктуру и сервисы под потребности конкретных отраслей. В результате резидент получает не просто земельный участок с базовым набором инженерных сетей, а инфраструктуру, соответствующую специфике его производства.

Например, ОЭЗ, ориентированная на пищевую промышленность, и ОЭЗ, принимающая тяжелые химические проекты, требуют совершенно разного набора решений. Пищевому производству не нужны сотни мегаватт энергии, отдельный водозабор или избыточное количество пожарных постов. Для химических производств, напротив, такие требования могут быть принципиальными. Поэтому специализация позволяет управляющей компании точнее понимать потребности будущих резидентов и заранее создавать под них необходимую инфраструктуру и сервисы»

— Антон Гаранин, ОЭЗ «Кулибин»

Портрет резидента



**Машиностроение,
металлообработка
и производство оборудования**



**Фармацевтика,
биотехнологии
и медицинские изделия**



**Электроника,
приборостроение
и электротехническое
оборудование**



**Химическая
промышленность
и новые материалы**



**Стройматериалы
и деревообработка**



**Пищевая промышленность
и агропереработка**

«Подмосковные особые экономические зоны демонстрируют сбалансированную отраслевую структуру, гармонично сочетающую научно-технологический потенциал с мощным индустриальным развитием.

Технико-внедренческие ОЭЗ «Дубна» и «Исток» формируют интеллектуальную элиту региона в сфере фармацевтики и биотехнологий, приборостроения и IT-технологий.

Промышленно-производственные площадки обеспечивают диверсифицированное материальное производство. Яркими примерами служат и динамично растущий сектор продуктов питания, косметики и БАДов в Ступино, и современные производства упаковочных материалов из экологичного сырья в Кашире»

**— Екатерина Зиновьева,
заместитель Председателя Правительства Московской области –
министр инвестиций, промышленности и науки Московской области**

Среди резидентов ОЭЗ ППТ и ТВТ наиболее широко представлены:

- машиностроение, металлообработка и производство оборудования — высокая капиталоемкость и длинный горизонт окупаемости делают налоговые льготы наиболее значимыми;
- фармацевтика, биотехнологии и медицинские изделия — сложное лицензирование компенсируется высоким эффектом процедуры СТЗ при ввозе субстанций и оборудования;
- химическая промышленность и инновационные материалы, электроника, приборостроение, электротехническое оборудование — высокие затраты на НИОКР, нужна поддержка на старте, эффект СТЗ на импортное сырье и комплектующие;
- строительные материалы и деревообработка — высокая доля импортного оборудования усиливает эффект таможенных преференций;
- пищевая промышленность и агропереработка — чувствительность к операционным затратам делает существенными льготы по налогу на имущество.

Для портовых ОЭЗ дополнительно характерны логистика, складская инфраструктура, оптовая торговля, обслуживание авиационной техники, сборочные и обрабатывающие производства. Ключевой эффект здесь дает сочетание транспортной доступности, таможенных процедур и процедуры свободной таможенной зоны.

Помимо крупных промышленных компаний, зоны привлекают предприятия малого и среднего бизнеса, использующие инфраструктурную готовность площадок и сниженные издержки для более быстрого выхода на рынок.

«ОЭЗ в первую очередь ориентированы на средние и крупные инвестиционные проекты, требующие значительных вложений и долгого горизонта реализации. Поэтому вход в ОЭЗ предполагает более глубокую оценку проекта, его технологической составляющей и обязательств инвестора. Взамен резидент получает комплексную поддержку со стороны управляющей компании: готовую инфраструктуру, содействие в решении вопросов технологического присоединения и взаимодействия с органами власти, а также сопровождение проекта на всех этапах его реализации»

**— Станислав Дорофеев,
ОЭЗ «Титановая долина»**

Фильтры первичной оценки

Может ли моя компания стать резидентом ОЭЗ?

1. Юридический статус

юридическое лицо или ИП (не ГУП/МУП), регистрация в муниципальном образовании, где размещена ОЭЗ, без филиалов вне ОЭЗ

2. Профиль деятельности

соответствует типу и специализации ОЭЗ, не добыча и не подакцизные товары (есть исключения)

3. Инвестиционный порог

$\geq 150 / 50 / 5 / 1$ млн Р в зависимости от типа ОЭЗ и вида деятельности
(дисконт: 1/3 от порога — на готовых площадках)

4. Финансовая модель

дисконтированный срок окупаемости с учетом льгот < 15 лет

5. Репутация и структура собственности

аффилированность с системообразующими организациями < 25%

6. Площадка

имеются участок или помещение нужной площади, достаточно мощности сетей, соответствует допустимому классу опасности (СЗЗ) и градостроительному зонированию

7. Баланс ТВмакс

расчётный объём льгот $\leq$ капвложения + НИОКР, меняет расчет эффекта

РЕЗИДЕНТ ОЭЗ

Фильтры 1–5:

отсекающие критерии

Фильтр 6:

зависит от особенностей ОЭЗ
(это не формальные, а практические критерии соответствия площадки и запросов инвестора)

Фильтр 7 (ТВмакс):

статус не запрещает, но его важно учитывать на этапе принятия решения

Требования к инвестиционным проектам и резидентам

Получение статуса резидента ОЭЗ – это не только формальная регистрация, но и проверка проекта на соответствие нормативно установленным критериям эффективности и экономической обоснованности.

Основные требования закреплены в ФЗ № 116, а детальные параметры инвестиционных проектов утверждены ПП РФ № 156, а также уточняются в соглашении об осуществлении деятельности в ОЭЗ.

Основные требования к резиденту, общие для всех (ФЗ № 116):

Юридический статус

- **Регистрация:** юридическое лицо или индивидуальный предприниматель должны быть зарегистрированы в границах муниципального образования, где расположена ОЭЗ (для городов федерального значения — в границах города).
- **Запрет на филиалы:** резидент не имеет права иметь филиалы и представительства за пределами территории ОЭЗ.
- **Целевая деятельность:** резидент вправе вести только ту деятельность, которая предусмотрена соглашением.
- **Ведение «иной» деятельности** - допускается, если доход от нее не превышает 10% от общего объема доходов, при этом на нее не распространяются льготы и режим СТЗ.
- **Организационно-правовая форма:** резидентами могут быть юридические лица и индивидуальные предприниматели, за исключением унитарных предприятий.

Соответствие специализации ОЭЗ

ВАЖНО!

Проект и вид деятельности резидента должны соответствовать типу ОЭЗ. Перед подачей заявки рекомендуется получить подтверждение от УК, что заявленный ОКВЭД входит в разрешенный перечень конкретной ОЭЗ.

Инвестиционные обязательства

МИНИМАЛЬНЫЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ: ПОРОГ ВХОДА РЕЗИДЕНТА

Порог входа зависит от типа ОЭЗ и характера проекта

ТВТ 1 млн ₽ Техничко-внедренческая деятельность	ТРТ 5 млн ₽ Туристско-рекреационная	ПРИОРИТЕТНЫЕ 50 млн ₽ Для проектов в перечне направлений техсуверенитета (ПП РФ № 603)	СТАНДАРТНЫЙ 150 млн ₽ ППТ — производства; логистика; реконструкция портов	ПОРТЫ · НОВОЕ СТР-ВО 400 млн ₽ Новые объекты морского/речного порта или аэропорта
---	---	--	---	---

1/3 — если проект размещается на готовых производственных площадях, без своего участка и без строительства

Например, стандартный порог снижается со 150 до 50 млн ₽

Источник: ПП РФ № 156 от 14.02.2024 (пороги — ФЗ № 116). С 01.04.2026 учитывается баланс ТВмакс

«В ОЭЗ «Максимиха» нет дополнительных отраслевых или специальных критериев сверх базовых требований, установленных законодательством. Основное условие — производственный характер деятельности и минимальный объем инвестиций в 150 млн рублей. При этом в ОЭЗ ППТ также допускается технико-внедренческая и логистическая деятельность. В остальном мы стараемся быть максимально гибкими и можем работать с разными отраслями, формируя на территории в том числе кластерные объединения»

**— Роман Мусин,
ОЭЗ «Максимиха»**

Что входит в объем инвестиций

Ключевое различие: «объем инвестиций по соглашению» и «капитальные вложения» — не одно и то же

ШИРЕ · ЗАВИСИТ ОТ СОГЛАШЕНИЯ И ПРАКТИКИ ЗОНЫ

Объем инвестиций по соглашению

+ ФОТ персонала проекта

+ Сырье на пусковой период

+ Проценты по инвесткредиту

+ Прочие расходы инвестфазы

ЯДРО · СТ. 257 НК РФ

Капитальные вложения (CAPEX)

Приобретение, создание, достройка, реконструкция, модернизация
и перевооружение амортизируемого имущества · плюс НИОКР (ст. 262 НК РФ)

= база для расчёта ТВ_{макс}

Важно для ТВ_{макс}

Расширенные затраты (ФОТ, сырье, проценты)
базой для ТВ_{макс} не являются — кроме капитализируемых.

Господдержка учитывается

Субсидии и льготные займы (п. 5 ПП № 156)
уменьшают засчитываемый объём собственных
вложений — повышают риск превышения ТВ_{макс}.

ВАЖНО!

ПП РФ № 156 устанавливает размер минимального объема инвестиций, сроки его осуществления и отдельные ограничения на учитываемые вложения, но не содержит исчерпывающего перечня допустимых затрат. Конкретный состав инвестиций определяется в паспорте и финансовой модели проекта и согласовывается на этапе заключения соглашения об осуществлении деятельности.

Объем инвестиций не следует отождествлять только с капитальными затратами.

Инвестиции — это денежные средства, имущество и имущественные права, вкладываемые в предпринимательскую деятельность для получения прибыли или иного полезного эффекта.

Капитальные вложения являются частью инвестиций и включают затраты на строительство, реконструкцию и техническое перевооружение объектов, приобретение машин и оборудования, проектно-изыскательские работы и другие вложения в основной капитал.

Помимо капитальных вложений, в заявленный объем инвестиций могут включаться непосредственно связанные с реализацией проекта некапитальные затраты инвестиционного периода. Для технико-внедренческих проектов это, например, расходы на НИОКР, включая оплату труда занятых в разработках сотрудников и стоимость используемых материалов. Конкретный состав таких расходов определяется финансовой моделью и паспортом проекта, а затем закрепляется в соглашении об осуществлении деятельности.

При этом текущие расходы предприятия — общий фонд оплаты труда производственного и административного персонала, закупка сырья для серийного производства, аренда, налоги, проценты по кредитам и пополнение оборотных средств — не включаются в объем инвестиций автоматически. Возможность их учета необходимо заранее согласовать с уполномоченным органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации и управляющей компанией, заключающими соглашение.

«ОЭЗ – это институт, который позволяет раскрывать инвестиционный потенциал региона. Поэтому к резидентам применяются определенные критерии и фильтры на входе — в том числе в отношении объема инвестиций. Соответствие этим требованиям оценивается уже на первых этапах общения с потенциальным резидентом. Также оценивается технология проекта и будущая продукция: специалисты управляющей компании изучают производственный процесс и проверяют реалистичность заявленных планов»

**— Станислав Дорофеев,
ОЭЗ «Титановая долина»**

График и параметры реализации

Правило 3 лет: в первые 3 года реализации инвестиционного проекта инвестиции резидента ОЭЗ должны составлять не менее минимального базового объема, соответствующего первому году начала реализации инвестиционного проекта (ПП РФ № 156).

Окупаемость: дисконтированный срок окупаемости проекта с учетом льгот ОЭЗ должен составлять менее 15 лет.

Финансовая устойчивость проекта: потенциальный резидент обязан документально подтвердить наличие собственных средств, средств соинвесторов или готовность банка предоставить финансирование.

Обеспеченность проекта инфраструктурой, сырьем и каналами сбыта, кадрами.

На что ориентироваться потенциальному резиденту?

«Сначала следует проверить свой бизнес-профиль и убедиться, что проект вписывается в цели ОЭЗ. Например, в промышленно-производственной зоне ждут производство, в технико-внедренческой — разработку технологий. Также важно быть готовым к контролю. Резидент обязан вести деятельность строго в рамках заключенного соглашения: не открывать филиалы за пределами ОЭЗ, соблюдать пропорции по выручке. Например, не более 10% от дохода от иных видов деятельности, если это прописано в соглашении. Орган управления ОЭЗ проводит проверки, и за нарушения соглашение могут расторгнуть»

**— Екатерина Зиновьева,
заместитель Председателя Правительства Московской области –
министр инвестиций, промышленности и науки Московской области**

Для кого ОЭЗ: подходит ли вам?

Максимальный эффект

- + Критичны сроки запуска и стоимость подключения к сетям (актуально для всех инвест.проектов)
- + Высокая капиталоемкость и длинный инвестиционный цикл
- + Существенная налоговая база, особенно по прибыли и имуществу
- + Экспортная ориентация и встроенность в кооперацию
- + Большая доля импортного оборудования, сырья, комплектующих

Сигнал к внимательной проработке эффекта

- ? Низкая капиталоемкость проекта
- ? Малая доля импорта (актуально для случаев применения СТЗ)
- ? Небольшая налогооблагаемая база
- ? Сервисные и торговые модели

Преференциальный режим позитивно влияет на экономику и реализуемость любого инвестиционного проекта. При этом эффект всегда индивидуален, зависит от специфики деятельности и требует детализированных расчетов.

Форматы размещения производства

1 Покупка или аренда земельного участка и строительство производственного здания собственными силами

Инвестор получает объект в собственность, полностью контролирует параметры помещений, технические решения и сроки, но принимает на себя нагрузку по организации строительства. Подходит для крупных предприятий и при наличии специфических требований проекта.

2 Размещение в готовой промышленной недвижимости

Инвестор получает помещение в аренду или выкупает его, сокращая срок запуска до нескольких месяцев. Ограничение — параметры существующего здания: высота, размеры помещений, нагрузка на пол, шаг колонн, наличие кран-балок. Подходит для компактных производств, не требующих индивидуального проектирования.

С точки зрения получения статуса резидента оба пути идентичны.

Статус подтверждается выполнением требований к резиденту — инвестиционными вложениями и обязательствами по соглашению, — а не формой владения помещением. При размещении на готовых площадях без предоставления земельного участка и без строительства применим критерий пониженного минимального объема инвестиций — 1/3 от базового.

Форматы промышленной недвижимости на территории ОЭЗ:

индустриальный (промышленный) парк, промышленный технопарк, бизнес-парк, лайт-индастриал, отдельные производственные здания без дополнительного статуса. Все они могут быть построены как самой управляющей компанией, так и внешним привлеченным девелопером.

Роль привлеченного девелопера

Инвестор, построивший объекты на территории ОЭЗ, может остаться их собственником и эксплуатирующей организацией либо передать или продать объекты управляющей компании. Выбор сценария определяется договоренностями и стратегией сторон, а не режимом.

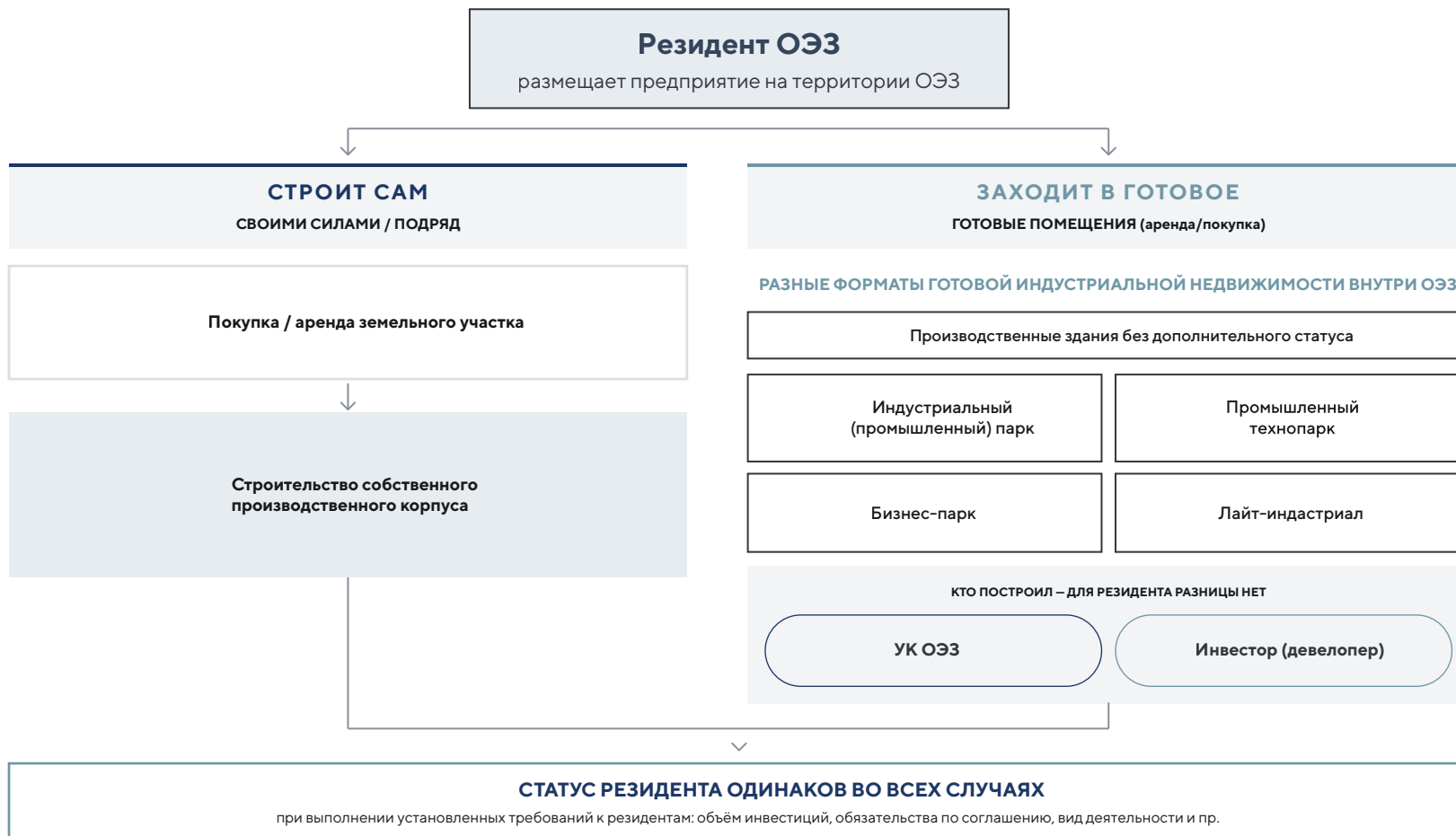
Индустриальный парк внутри ОЭЗ

Отдельный сценарий — создание индустриального парка на территории действия преференциального режима. Он применяется, в частности, для строительства готовых площадей под сдачу и для выделения отдельных видов производств в формат парка, чтобы получить статус и меры поддержки по линии промышленной политики.

Практический вывод для инвестора

Для резидента при этом по существу ничего не меняется: при соответствии критериям он может разместиться внутри парка или вне его, получить статус резидента ОЭЗ, статус резидента индустриального парка, оба статуса или разместиться без статуса резидента. Набор доступных льгот и обязательств определяется тем, какие статусы фактически получены, а не расположением объекта внутри контура парка.

Варианты размещения предприятия в ОЭЗ не влияют на статус резидента



3.

ОТ ТЕОРИИ

К ПРАКТИКЕ:

ОСОБЫЕ ПРЕФЕРЕНЦИИ

ОЭЗ – это налоговые и таможенные льготы для резидента

ОЭЗ позволяет снизить налоговую и таможенную нагрузку на проект на этапах создания и эксплуатации производства. Эффект достигается за счет совокупности преференций, которые влияют не только на капитальные (CAPEX) и операционные (OPEX) затраты, но и на структуру денежных потоков, сроки реализации проекта и его инвестиционные риски.

Базовый набор федеральных налоговых преференций установлен НК РФ и применяется к резидентам ОЭЗ независимо от региона. Основные нормы закреплены в статьях 284 (налог на прибыль), 381 (налог на имущество), 395 (земельный налог) и 427 (страховые взносы) НК РФ.

Льготы действуют весь срок резидентского соглашения.

Для резидентов, получивших статус до 01.04.2026, условия зафиксированы на момент получения статуса. Для получивших статус после этой даты – гарантия сохраняется при ежегодном подтверждении инвестиций по механизму ТВмакс.

При этом конкретный размер региональных льгот и сроки их применения зависят от законодательства субъекта РФ.

Практические выводы для инвестора

1. Льготные периоды по разным видам налогов не совпадают, поэтому налоговая экономия не является постоянной величиной по годам — она убывает ступенчато.
2. Налог на прибыль уплачивается с момента получения первой прибыли. Начало отсчета по налогу на имущество привязан к постановке объектов на учет, то есть к фактической дате ввода, а не к дате получения статуса. Задержка стройки сдвигает льготный период.
3. С 1 апреля 2026 года фактический объем льгот дополнительно ограничен механизмом ТВмакс.

Налог	В ОЭЗ	Вне ОЭЗ	Эффект для бизнеса
Налог на прибыль федеральная часть региональная часть	2% на весь срок соглашения (с года получения первой прибыли) 0–13,5% как правило — 0% на 5–10 лет	8% 17%	Экономия до 23% (совокупная ставка от 2% вместо 25%)
Налог на имущество	0% до 10 лет с постановки на учёт	2–2,2%	Освобождение от уплаты
Земельный налог	0% до 5 лет (с возникновения права собственности)	1,5%	Освобождение от уплаты
Транспортный налог	0% по решению региона	в полном объёме	Освобождение от уплаты
Процедура СТЗ НДС при ввозе ввозные таможенные пошлины	0% 0%	в полном объёме в полном объёме	Освобождение от уплаты (наибольший эффект — у проектов с высокой долей импортного оборудования и сырья)

Совокупная экономия в ОЭЗ за счёт пониженных ставок по перечисленным льготируемым налогам и пошлинам достигает 96–98% за 10 лет

Региональный пакет льгот: пример Московской области

У каждого налога свой льготный период и своё основание в НК РФ. Региональная часть налога на прибыль зависит от субъекта РФ.

НАЛОГ / ПЛАТЕЖ	ГОД РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА →										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11+
Налог на прибыль (с момента получения первой прибыли) НК РФ, ст. 284, п. 1.2	2%					7%					15,5%
	(0% региональная часть)					(2% + 5% региональная часть)					(2% + 13,5% региональная часть)
Налог на имущество (с месяца, следующего за постановкой имущества на учет) НК РФ, ст. 381, п. 17	0%										2,2%
Земельный налог (с момента возникновения права собственности на участок) НК РФ, ст. 395, п. 9	0%					1,5%					
Транспортный налог (с месяца регистрации транспортного средства) законы субъектов РФ	0%					ставка субъекта РФ					
Страховые взносы (для ТВТ/ИТ) НК РФ, ст. 427	7,6%										
	(на весь срок соглашения)										
Таможенные пошлины и НДС (процедура СТЗ) ТК ЕАЭС, гл. 27	0%										
	(до завершения процедуры СТЗ)										
полное освобождение (0%) пониженная ставка переходная ступень обычная ставка (льгота закончилась)											

Для резидентов, получивших статус с 01.04.2026, размер льгот дополнительно обусловлен ежегодным подтверждением объема инвестиций (ТВмакс). Региональный коэффициент подлежит утверждению до декабря 2027 года.

Пониженные ставки страховых взносов применяются только отдельными категориями плательщиков и при соблюдении условий ст.427 НК РФ; универсальной ставки для всех резидентов ОЭЗ нет.

Федеральные льготы формируют базовый пакет поддержки резидентов ОЭЗ. При этом НК РФ предоставляет субъектам РФ полномочия устанавливать дополнительные налоговые преференции. Поэтому при выборе площадки важно оценивать региональные меры поддержки, которые могут различаться от региона к региону. В сочетании с федеральным пакетом они формируют совокупный налоговый эффект для проекта.

Для всех резидентов ОЭЗ региона законодательством Московской области установлен единый набор региональных налоговых льгот (закон Московской области от 24.11.2004 № 151/2004-ОЗ «О льготном налогообложении в Московской области»).

«Помимо федеральных льгот – это пониженная ставка налога на прибыль, зачисляемого в федеральный бюджет, 2%, освобождение от уплаты налога на имущество в течение 10 лет с даты постановки его на учет и налога на землю в течение 5 лет с момента возникновения права на него – есть еще и региональные налоговые льготы.

Это, в первую очередь, льготы по налогу на прибыль, зачисляемому в региональный бюджет, – первые 5 лет 0% с момента получения первой прибыли, далее 5 лет – 5 % и по истечении 10 лет 13,5%. Также освобождение от уплаты транспортного налога на 5 лет с даты регистрации транспортного средства.

В качестве дополнительных инструментов Московская область предлагает общие меры поддержки для бизнеса, которые не зависят от наличия статуса резидента ОЭЗ. Можно отметить, что среди резидентов ОЭЗ пользуются особой популярностью субсидии для промышленных предприятий на возмещение затрат – это компенсация части затрат на приобретение производственного оборудования и на строительство объектов инженерной инфраструктуры»

**– Екатерина Зиновьева,
заместитель Председателя Правительства Московской области –
министр инвестиций, промышленности и науки Московской области**

Таможенные преференции: процедура свободной таможенной зоны (СТЗ)

В соответствии с п. 1 ч. 1 ст. 2 ФЗ № 116 на территории особой экономической зоны может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны (СТЗ).

Правовое регулирование процедуры СТЗ осуществляется Соглашением по вопросам свободных (специальных, особых) экономических зон на таможенной территории Таможенного союза и таможенной процедуры свободной таможенной зоны, ст. 37 ФЗ 116, главой 27 Таможенного кодекса Евразийского экономического союза, а также отдельными положениями НК РФ.

Таможенная процедура СТЗ предусматривает:

- ввоз иностранного оборудования, сырья и комплектующих без уплаты таможенного НДС и таможенных пошлин при условии их размещения и использования на территории ОЭЗ;
- освобождение от таможенных платежей при переработке и использовании товаров внутри ОЭЗ;
- отложенное налогообложение при выпуске продукции на внутренний рынок Российской Федерации — обязательства по уплате таможенных платежей возникают только при вывозе товаров за пределы ОЭЗ;
- возможность применения ставки НДС 0% при экспорте продукции, в том числе произведенной с использованием товаров, помещенных под процедуру СТЗ.

Экономический эффект от СТЗ в инвестиционной фазе определяется не масштабом CAPEX, а структурой закупок:

если более 70–80% оборудования – импортное и приобретается по прямым контрактам с производителями (без усложненных цепочек с дистрибьюторами на территории РФ), то экономия может достигать 30%. Для проекта в 2 млрд руб., но с большим объемом оборудования, уже локализованного или закупаемого через трейдеров в РФ, выгода от СТЗ может оказаться близка к нулю.

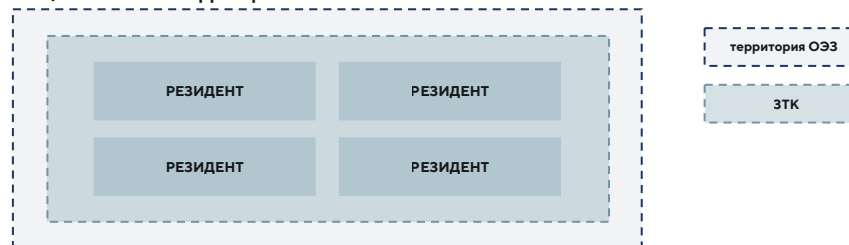
Инвестору на входе критично оценить именно долю прямого импорта, подпадающего под условия СТЗ.

На этапе выбора площадки инвестору необходимо уточнить у УК, применяется ли на территории ОЭЗ таможенная процедура СТЗ и каким образом она организована. На практике используются две модели:

Процедура СТЗ действует на всей территории ОЭЗ

Зону таможенного контроля (далее ЗТК) создает УК, а резиденты могут использовать процедуру СТЗ без организации собственной таможенной инфраструктуры

Общая ЗТК на всю территорию ОЭЗ



Процедура СТЗ осуществляется только на территории отдельных предприятий-резидентов

В этом случае резидент при необходимости инициирует организацию локальной ЗТК.

Индивидуальный статус ЗТК у отдельных резидентов



При общей ЗТК инвестор использует уже созданную управляющей компанией таможенную инфраструктуру, а при локальной модели должен самостоятельно оценить затраты и сроки создания ЗТК на территории предприятия. Поэтому при выборе ОЭЗ важно сравнивать не только потенциальную экономию на таможенных платежах, но и фактические условия доступа к СТЗ, дополнительные инвестиции и нагрузку. Существует практика, когда УК ОЭЗ готова компенсировать затраты на организацию ЗТК (рекомендуется уточнять у УК).

Оптимальной будет та модель, при которой экономия от прямого импорта превышает расходы на организацию и последующее соблюдение таможенной процедуры.

СТЗ: когда возникает экономия

По практическим оценкам участников рынка, первоначальные расходы на создание ЗТК на территории предприятия могут составлять порядка 2–15 млн руб., однако этот диапазон не является нормативным и существенно зависит от площади и конфигурации участка, количества КПП, уже имеющегося ограждения и состава технических средств таможенного контроля.

ВАЖНО!

При расчете эффекта СТЗ необходимо учитывать не только затраты на создание ЗТК, но и последующие эксплуатационные расходы: обслуживание систем видеонаблюдения и контроля доступа, обеспечение пропускного режима, связь и хранение данных, ремонт оборудования, учет товаров, подготовку отчетности и таможенное сопровождение операций. Поэтому инвестору следует заранее уточнить технические требования, состав регулярных расходов и распределение затрат между резидентом и управляющей компанией.

Альтернативой СТЗ остается обычный импорт: в этом случае пошлины и налоги уплачиваются при ввозе, после чего товар выпускается для внутреннего потребления. В ряде случаев такой сценарий оказывается более оправданным, чем организация ЗТК.

СТЗ позволяет резиденту ввозить иностранное оборудование, сырье и комплектующие без уплаты ввозных таможенных пошлин и таможенного НДС.

Резидент сам выбирает, какие товары поместить под СТЗ.

Экономический эффект СТЗ особенно заметен на этапе запуска предприятия. Компании не требуется финансировать ввозные платежи при приобретении импортного оборудования и материалов, помещаемых под процедуру. Это снижает первоначальную потребность проекта в денежных средствах.

Важно помнить – товары в процедуре СТЗ остаются под таможенным контролем. Резидент должен вести их учет, представлять отчетность и соблюдать установленный порядок ввоза и вывоза. Иностранные товары и произведенная с их использованием продукция не становятся автоматически товарами ЕАЭС.

Если продукция направляется на рынок России или других стран ЕАЭС, процедуру СТЗ необходимо завершить. Таможенный орган определяет статус продукции и возможность идентифицировать в ней иностранные компоненты. При наличии идентификации платежи могут рассчитываться в отношении использованного иностранного сырья, а при ее отсутствии — в отношении готовой продукции.

При направлении товаров за пределы ЕАЭС процедура также завершается — по правилам экспорта или реэкспорта в зависимости от таможенного статуса товара.



Для иностранного оборудования, сырья, комплектующих и других допустимых товаров применяется одна и та же таможенная процедура СТЗ. Для всех этих категорий товары декларируются, размещаются и используются на территории ОЭЗ без уплаты ввозных пошлин и импортного НДС при соблюдении условий процедуры.

Различие возникает при дальнейшем использовании и завершении процедуры. Оборудование, как правило, вводится в эксплуатацию и остается на предприятии длительное время; для него законодательством предусмотрены отдельные условия завершения СТЗ. Сырье и комплектующие расходуются в производстве, поэтому при вывозе готовой продукции на рынок России или ЕАЭС необходимо определить ее таможенный статус и возможность идентификации использованных иностранных компонентов. Иными словами, режим на входе общий, но дальнейшие таможенные последствия зависят от назначения товара.

СТЗ наиболее интересна проектам с существенной долей импортного оборудования, сырья или комплектующих.

До начала поставок необходимо определить, какие товары будут помещаться под процедуру, как будет организован их учет и куда планируется реализовывать готовую продукцию.

«Наши резиденты активно используют возможности таможенной процедуры свободной таможенной зоны. Одна из наших площадок полностью оборудована для целей таможенного контроля, на другой организуются локальные ЗТК. За весь период функционирования зоны резидентам удалось сэкономить около 3 млрд рублей на таможенных пошлинах. Накопленный опыт взаимодействия с таможенными органами позволил выработать практические рекомендации для резидентов — в частности, о порядке заключения договоров с поставщиками оборудования и об организации процедур, связанных с вывозом оборудования и его частей на ремонт и вывозом упаковочных материалов»

**- Станислав Дорофеев,
генеральный директор АО «ОЭЗ «Титановая долина»**

ВАЖНО!

СТЗ — не безусловная отмена таможенных платежей, а специальный режим использования товаров. Его эффект зависит от структуры импорта, производственного процесса и того, куда предприятие планирует продавать готовую продукцию.

Донастройка механизма: что нового. Показатель ТВмакс

С 1 апреля 2026 года вступил в силу Федеральный закон от 11.02.2026 № 18-ФЗ, дополнивший Налоговый кодекс РФ статьей 56.1.

Ключевое нововведение — показатель «ТВмакс», который связывает применение и объем налоговых льгот с фактическими инвестициями резидента.

Принцип «не более вложенного». Сумма фактически вложенных инвестиций (капитальные вложения + расходы на НИОКР) должна быть не меньше суммы полученной экономии по налогам на прибыль, имущество и землю. Показатель определяется нарастающим итогом со дня получения статуса резидента.

ПРИНЦИП «НЕ БОЛЕЕ ВЛОЖЕННОГО»

ст.56.1 НК РФ, с 01.04.2026

**ФАКТИЧЕСКИЕ КАПИТАЛЬНЫЕ
ВЛОЖЕНИЯ
И РАСХОДЫ НА НИОКР**



**ПОЛУЧЕННЫЕ НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ
НАРАСТАЮЩИМ ИТОГОМ**

Первые три года механизм не применяется. С четвертого года – ежегодный контроль.

Расчет предоставляется в налоговый орган до 25 марта

ВАЖНО!

Льготы становятся обусловленными фактическими инвестициями.

«Согласно произведенным экспертами АИП России модельным расчетам в нескольких базовых сценариях, при капиталоемком производстве за 20 лет объем полученных налоговых льгот не превысил первоначальный стартовый объем инвестиций резидента. Таким образом, можно предположить, что введенный в 2026 году механизм ТВмакс в его практическом применении не является жестким ограничением в объеме получаемых резидентами ОЭЗ преференций, а скорее послужит инструментом донастройки и непрерывного контроля эффективности резидентов ОЭЗ. Что точно важно – это внимательно относиться к планируемым инвестиционным расчетам, финансовой модели, соблюдению обязательств и отчетности»

– Ассоциация индустриальных парков России

	До 1 апреля 2026 года	После 1 апреля 2026 года
Условие получения льгот	Факт наличия статуса резидента	Факт наличия статуса + ежегодное подтверждение инвестиций для контроля полученных льгот
Предсказуемость льгот	Высокая: льготы гарантированы на весь срок работы резидента	Обусловленная: зависит от графика CAPEX и факта инвестирования
Риск потери льгот	Минимальный (только при утрате статуса резидента)	Ежегодный (в случае неподтверждения инвестиций по итогам отчетности)
Требования к финансовой модели	Базовый расчет	Обязательный учет ТВмакс и сценарный анализ
Инвестиционный график	Рекомендательный	Критически важен: отклонение = потеря льгот

ТВмакс рассчитывается нарастающим итогом. В отдельном году сумма фактически осуществленных инвестиций может быть ниже объема полученных налоговых льгот — само по себе такое соотношение не означает утрату льгот. Важно, чтобы накопленный объем капитальных вложений и расходов на НИОКР был не ниже накопленного объема налоговых льгот, учитываемых при расчете ТВмакс.

Льготный период. В первые три года действия соглашения механизм не применяется. С четвертого года контроль соблюдения соотношения становится ежегодным и обязательным.

Региональный коэффициент: ТВмакс может быть выгоднее

Региональный коэффициент и право на индексацию. Субъекты РФ вправе самостоятельно устанавливать требуемое соотношение «капитальные вложения и НИОКР / ТВмакс», в том числе понижающее, и вводить дополнительные контрольные показатели.

Также законом субъекта РФ может быть установлено право на ежегодную индексацию объемов капитальных вложений по индексу-дефлятору инвестиций. Например, $K=0,9$ вместо базового 1.

Субъекты РФ приводят региональное законодательство в соответствие с ФЗ № 18-ФЗ до 1 декабря 2027 года.

«Если говорить про инструмент в текущей редакции, все очень просто: объем инвестиций равен объему льгот.

Если ваш объем инвестиций сравнялся с теми объемами льгот, которые вы получили, вы уходите на режим без льготного существования. Формула простая: общая сумма делена на общую сумму. Все достаточно логично и прозрачно.

Важно, что региональным законом это соотношение может быть установлено иное. Эта норма как раз введена была для того, чтобы регион имел возможность регулировать пропорцию. При одинаковом объеме инвестиций налоговый эффект может различаться в зависимости от региона»

**— Андрей Толмачев,
директор Департамента регионального
развития Минэкономразвития России**

Как отсрочить достижение лимита. Практические советы

1. Используйте право на индексацию инвестиций

Законом субъекта РФ, на территории которого осуществляется деятельность в ОЭЗ, может быть установлено право налогоплательщика на ежегодную индексацию объемов капитальных вложений.

Уточните статус по индексации в рассматриваемом регионе, при необходимости инициируйте законодательные изменения.

2. Примените региональный коэффициент

Субъекты РФ имеют право не только на индексацию, но и право самостоятельно устанавливать требуемое соотношение CAPEX и НИОКР / ТВмакс — региональный коэффициент ТВмакс, который должен быть установлен в каждом регионе до 1 декабря 2027 года.

Для корректных расчетов фин. модели и инвестиционного графика уточните, утвержден ли такой коэффициент в рассматриваемом регионе и его значение.

3. Ведите переговоры

Если региональный коэффициент ТВмакс не утвержден или его значение вас не устраивает, проработайте с органами власти субъекта Российской Федерации возможность применения понижающего коэффициента.

Например, 0,8 — такой коэффициент означает, что для получения 1 рубля налоговых льгот потребуется осуществить капитальные вложения и (или) затраты на НИОКР в размере 0,8 рубля.

4. Аудит CAPEX и НИОКР

Проанализируйте, какие затраты возможно отнести к капитальным вложениям и НИОКР.

5. Модифицируйте финмодель

Финансовую модель проекта следует дополнить сценарным анализом, позволяющим оценить соблюдение показателя «ТВмакс» при различных объемах и сроках инвестирования. Например, модель должна показывать, как перенос части CAPEX на следующий год влияет на соблюдение соотношения между инвестициями и полученными льготами.

Ежегодный контроль и отчетность

Резидент не позднее 25 марта представляет в налоговый орган расчет объема осуществленных капитальных вложений и расходов на НИОКР.

ВАЖНО!

С 2026 года контроль полученных резидентами преференций и осуществленных вложений переводится на автоматизированную основу в рамках информационной системы ФНС России «Налог-3». Для резидента это означает, что расхождение между данными отчетности и фактическими показателями выявляется не по итогам проверки, а в текущем режиме.

АИС «Налог-3» — единая информационная система ФНС России, через которую налоговые органы обрабатывают и сопоставляют сведения о налогоплательщиках: налоговую отчетность, данные государственных реестров, информацию об имуществе и земельных участках, расчетах с бюджетом и применяемых налоговых льготах.

Отдельно подключаться к АИС «Налог-3» резиденту ОЭЗ не требуется. Необходимые сведения поступают в распоряжение налоговых органов в рамках налоговой отчетности и межведомственного информационного обмена.

Для резидента значение АИС «Налог-3» заключается прежде всего в автоматизации налогового контроля. ФНС может сопоставлять сведения о статусе и деятельности резидента с данными налоговой отчетности, информацией об имуществе и земельных участках и другими сведениями, необходимыми для проверки правомочности применения налоговых льгот.

Что важно для резидента. Сам по себе статус резидента ОЭЗ не означает автоматического права на применение каждой предусмотренной для ОЭЗ налоговой льготы. Необходимо соблюдать условия, установленные НК РФ для конкретного налога, и обеспечивать соответствие сведений об инвестиционном проекте данным бухгалтерского и налогового учета и фактической деятельности предприятия.

Например, при применении льготы по налогу на имущество значение имеют статус имущества, его местонахождение и использование для осуществления деятельности в ОЭЗ, а также выполнение иных условий, предусмотренных НК РФ. Расхождения в сведениях могут стать основанием для дополнительной проверки со стороны налогового органа.

Практический вывод для инвестора

Основная задача компании — обеспечить корректность и согласованность налоговой отчетности, учета имущества и иных сведений, подтверждающих соблюдение условий применения льгот.

4.

**ПРО ЭКОНОМИКУ:
ЭФФЕКТ ОЭЗ В ЦИФРАХ**

Методология и сценарии

Для объективной и всесторонней оценки экономического эффекта от размещения производства в особой экономической зоне (ОЭЗ) данный анализ построен на сравнении трех модельных инвестиционных проектов, существенно различающихся по масштабу, отраслевой принадлежности и структуре затрат.

Финансовые модели и любые приведенные расчеты носят иллюстративный характер. Не является инвестиционной, финансовой, налоговой, таможенной или иной рекомендацией (консультацией).

Сравнительная характеристика проектов-референтов

	Проект 1. Строительные материалы (сборные домокомплекты)	Проект 2. Пищевое производство	Проект 3. Производство медицинского оборудования
Площадь ЗУ, га	21,4	1,67	1,6
Электроснабжение, кВт	5 400	1 000	500
Газоснабжение, м³/час	25	62,5	12
Водоснабжение, м³/сутки	82	22,5	15
Водоотведение, м³/сутки	40	22,5	15
Объем инвестиций (с НДС), млн руб.	6 617	1 685	338
Рабочие места	300	50	29
Годовая выручка (пиковая), млн руб.	~5 300	~1 450	~300
WACC	17,9%	17,9%	15,0% (только собственные средства)
Доля импортного оборудования	50%	>95%	<10%

Каждый из проектов был смоделирован на примере Московской области в рамках сопоставимых сценариев, разделенных на два блока: «В ОЭЗ» и «Вне ОЭЗ».

Блок сценариев «В ОЭЗ»

моделирует размещение производства на территории ОЭЗ промышленно-производственного типа и включает три вариации:

- 1. «Частная ОЭЗ + СТЗ» (Сценарий №1.1):** Размещение в частной ОЭЗ на коммерческих условиях. Стоимость земельного участка принята согласно ценовой политике ОЭЗ ППТ «Максимиха». Применяется процедура свободной таможенной зоны (СТЗ), что позволяет обнулить ввозные таможенные пошлины и НДС на импортное оборудование.
- 2. «Частная ОЭЗ без СТЗ» (Сценарий №1.2):** Аналогичен первому сценарию, но без применения процедуры СТЗ. Позволяет изолированно оценить эффект именно таможенных льгот, исключив их влияние на стартовые затраты.
- 3. «Государственная ОЭЗ + СТЗ» (Сценарий №1.3):** Размещение на земельном участке, находящемся в государственной собственности. Земельно-имущественные отношения регулируются в соответствии с ФЗ-116 и Приказом Минэкономразвития №313. Данный сценарий позволяет оценить эффект от существенно более низкой стоимости входа за счет аренды или выкупа участка по льготной цене.

Блок сценариев «Вне ОЭЗ»

моделирует размещение производства за пределами ОЭЗ, где инвестор вынужден самостоятельно развивать площадку, создавать инфраструктуру и нести все сопутствующие издержки, включая задержки на запуск из-за институциональных барьеров. Включает два сценария:

- 1. «Покупка ЗУ» (Сценарий №2.1):** Приобретение земельного участка промышленного назначения на рыночных условиях и его дальнейшее самостоятельное освоение. Несмотря на стоимость участка, намеренно приближенную к кадастровой (предпосылка – инвестор нашел дешевый участок), является наиболее консервативным и негативным сценарием для инвестора.
- 2. «МАИП» (Сценарий №2.2):** Получение земельного участка по механизму масштабного инвестиционного проекта (МАИП), что обеспечивает существенную экономию на старте за счет льготной цены выкупа земельного участка (1% от кадастровой стоимости в 2031 году).

Сравнительный анализ стартовых условий: затраты на запуск

Ключевое преимущество размещения в ОЭЗ на начальном этапе — это скорость выхода на проектную мощность. Инвестор получает готовую площадку с подведенной инфраструктурой, что позволяет начать производственную деятельность на 1–2 года раньше, чем при самостоятельном освоении участка. Этот временной лаг является одним из главных источников экономического эффекта ОЭЗ.

Структура стартовых капитальных вложений (CAPEX) демонстрирует фундаментальные различия между сценариями.

Основной вывод: экономия на технологическом присоединении и таможенных платежах в ОЭЗ, как правило, нивелирует или значительно превышает более высокую стоимость подготовленного земельного участка.

Декомпозиция затрат на запуск (на примере Проекта 1)

	Частная ОЭЗ + СТЗ	Вне ОЭЗ. Покупка ЗУ	Разница, млн руб.
Затраты на запуск (ЗУ + присоединение), т.ч.:	1 477	1 194	283
Земельный участок, млн руб.	1 284	552	732
Технологическое присоединение, млн руб.	193	642	-449
CAPEX (экономия в ОЭЗ за счет СТЗ, импорт оборудования)	1350	1762	-412

Выводы по стартовым затратам:

- 1. Плата за скорость. Вход в частную ОЭЗ может быть более капиталоемким на старте из-за высокой стоимости подготовленного участка (Пример 1: 1 284 млн руб. против 552 млн руб.). Однако это не переплата, а «плата за вход», которая обеспечивает экономию на инфраструктуре и, главное, годовой выигрыш во времени запуска.
Стоимость земельного участка 1 284 млн руб. эквивалентна примерно 2,3% совокупного операционного денежного потока проекта за 20 лет, что делает ее второстепенным фактором по сравнению со скоростью начала продаж.
- 2. Эффект СТЗ. Для проектов с высокой долей импортного оборудования (Проект 1 и 2) процедура СТЗ обеспечивает значительный CAPEX-эффект. В Проекте 2 экономия на таможенных платежах и присоединении полностью перекрывает стоимость земли в ОЭЗ, делая сценарий «Частная ОЭЗ + СТЗ» более выгодным на старте, чем сценарий «Вне ОЭЗ. Покупка ЗУ».

ЧТО ДАЁТ ОЭЗ В ЦИФРАХ (К БАЗЕ «САМОСТОЯТЕЛЬНО»)

CAPEX проекта	OPEX проекта	Налоговая экономия	Сроки окупаемости	Эффект от скорости ввода	Финансовая эффективность
- 5-15%	- 8-15%	-23% / 95%	- 25-45%	+30% EBITDA	+5-14 п.п.
снижение капитальных затрат	снижение операционных затрат	от всего объёма налогов за весь период / от налогов, по которым есть льготы (за 10 лет)	сокращение на 2-5 лет	за счёт готовой площадки – экономия времени запуска 2-5 лет, ускорение возврата кредита	рост IRR (внутренней нормы доходности) до уровня 20% и выше

База сравнения – самостоятельное освоение участка на примере усредненной модели.
Размещение в ОЭЗ освобождает от задач по подготовке площадки, ускоряет запуск и окупаемость проекта.

КАК ПРОХОДИТ ПОДГОТОВКА И ЗАПУСК

Самостоятельная реализация проекта		Размещение в ОЭЗ
2-3 года	Выбор локации, изыскания, землеустройство	2-6 месяцев (включая переговоры с УК и получение статуса резидента)
1-2 года, полный цикл создания инфраструктуры за счёт инвестора	Внешние сети: проектирование и строительство	Создана управляющей компанией ОЭЗ
Самостоятельное прохождение согласований	Администрирование проекта	Сопровождение управляющей компанией («единое окно»), поддержка региона
Высокие инфраструктурные и организационные риски	Риски реализации	Предсказуемый график реализации

Самостоятельно инвестор тратит 3-5 лет и CAPEX на подготовку площадки. В ОЭЗ эта работа уже сделана — остаётся только запустить производство.

Финансовая модель инвестиционного проекта

Основной расчет выполнен на основе финансовой модели завода по производству строительных материалов (домокомплектов) по формам приказа Минэкономразвития России от 01.04.2024 № 189. Параметры размещения — ОЭЗ промышленно-производственного типа в Московской области, ставки и расценки соответствуют выбранному региону.

Параметры проекта

ПАРАМЕТР	ЗНАЧЕНИЕ
Капитальные вложения (с НДС)	6 617,3 млн руб.
Создаваемые рабочие места	300
Площадь земельного участка	21,4 га
Кадастровая стоимость участка (21 млн руб./га)	449,4 млн руб.
Потребность в электроснабжении	5 400 кВт
Потребность в газоснабжении	25 куб. м/час
Водоснабжение / водоотведение	82 / 40 куб. м/сутки
Горизонт планирования	20 лет (2026–2045)
Инвестиционная фаза	2 года (2026–2027)
Инфляция	4%
WACC	17,9% (в ОЭЗ) / 14,5% (вне ОЭЗ)
Структура финансирования	20% собственные средства (1 323,5 млн руб.) / 80% заемные (5 293,8 млн руб.)
Условия кредита	ключевая ставка + 4%; срок 7 лет (в ОЭЗ) / 10 лет (вне ОЭЗ)

Расчет в номинальных ценах.

База налогообложения принята единой для обоих сценариев — чтобы выделить эффект преференциального режима ОЭЗ в чистом виде.

Сопоставляемые в моделях сценарии:

Сценарий «В ОЭЗ» — размещение в частной ОЭЗ ППТ в Московской области: земля на рыночных условиях (включая базовый объем инженерных мощностей в цене на 1 га), с применением процедуры свободной таможенной зоны (базовый сценарий).

Сценарий «Вне ОЭЗ» — размещение на земельном участке промышленного назначения с покупкой участка и самостоятельным созданием инфраструктуры.

Структура капитальных затрат(CAPEX), млн руб.

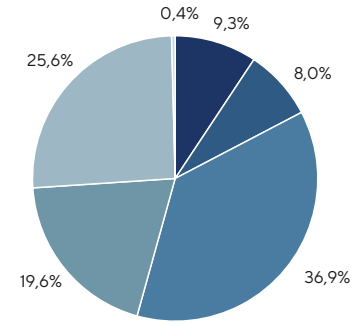
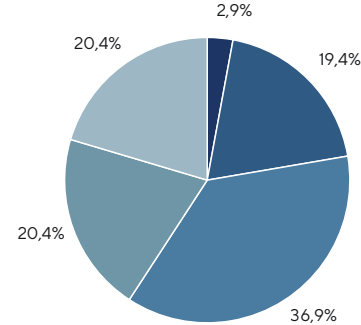
Статья затрат	В ОЭЗ	Вне ОЭЗ	Разница (абс.)	Разница (%)
Технологическое присоединение, млн руб.	193	642	-449	-69,9%
Земельный участок, млн руб.	1 284	552	732	132,7%
Строительно-монтажные работы (СМР), млн руб.	2 440	2 538	-98	-3,8%
Оборудование (отечественное), млн руб.	1 350	1 350	0	0,0%
Оборудование (импортное), млн руб., включая:	1 350	1 762	-412	-23,4%
<i>Таможенный НДС на импортное оборудование</i>	0	318	-318	-100,0%
<i>Таможенная пошлина на импортное оборудование</i>	0	95	-95	-100,0%
Специальная техника для обслуживания территории, млн руб.	0	28	-28	-100,0%
ИТОГО инвестиции (с НДС), млн руб.	6 617	6 871	-254	-3,7%

Расчетная стоимость технологического присоединения вне ОЭЗ составляет 641,94 млн руб.: электроснабжение — 548,15 млн руб. (101,51 тыс. руб./кВт × 5 400 кВт), водоотведение — 57,56 млн руб., водоснабжение — 35,27 млн руб., газ — 0,98 млн руб. Более 85% приходится на электроснабжение — ресурс с самым длинным сроком и сложной процедурой технологического присоединения.

Структура инвестиционных капитальных затрат на этапе запуска проекта

Статья затрат	Сценарий №1.1. Частная ОЭЗ с СТЗ	Сценарий №2.1. Вне ОЭЗ. Покупка ЗУ
Технологическое присоединение, %	2,9%	9,3%
Земельный участок, %	19,4%	8,0%
Строительно-монтажные работы (СМР), %	36,9%	36,9%
Оборудование (отечественное), %	20,4%	19,6%
Оборудование (импортное), %	20,4%	25,6%
Специальная техника для обслуживания территории, %	0,0%	0,4%

Вне ОЭЗ на присоединение к сетям уходит до 10 % инвестиционного бюджета в лучшем случае (если не возникает проблем).



ВАЖНО!

Экономия на этапе размещения в ОЭЗ возникает на таможенных льготах и готовой инфраструктуре, которая существенно ускоряет запуск проекта. Сэкономив 1–2% затрат на цене входа, инвестор рискует потратить существенно больше времени и средств при самостоятельной подготовке участка.

В стартовых затратах проекта доля цены земельного участка в ОЭЗ – до 20% (с учетом включенного стандартного объема мощностей по всем видам инженерных сетей), вне ОЭЗ – порядка 10%, что уравнивается существенно более высокими затратами на технологическое присоединение.

Подготовленный участок, на котором можно сразу строить, ожидаемо стоит дороже – резидент ОЭЗ платит за землю на 732 млн руб. больше. Важно: эта стоимость уже включает затраты УК на технологическое присоединение в базовом объеме (удельные показатели).

Налоговый эффект

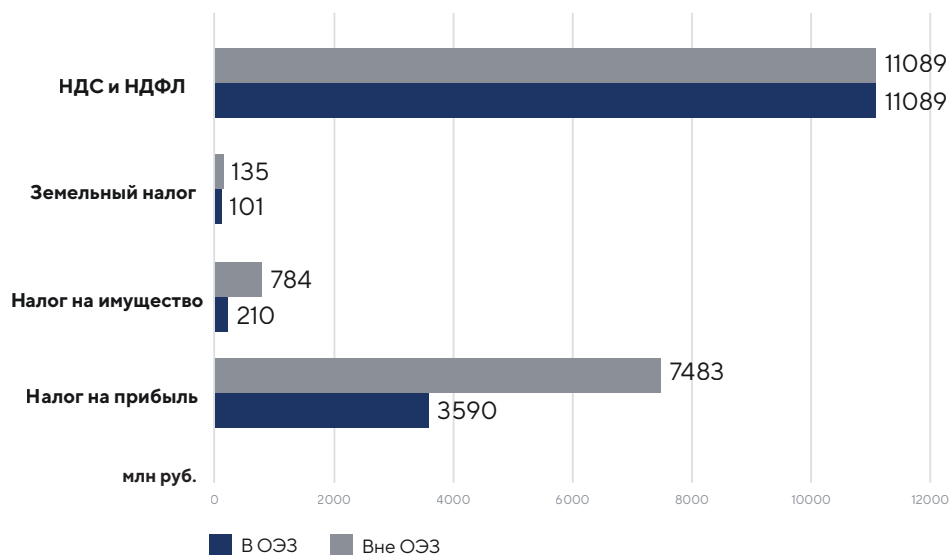
Ставки в ОЭЗ соответствуют региональному пакету Московской области:

- налог на прибыль 2% первые пять лет с момента получения первой прибыли, 7% – следующие 5 лет, 15,5% – с 11 года и далее;
- налог на имущество 0% первые 10 лет;
- земельный налог 0% первые пять лет.

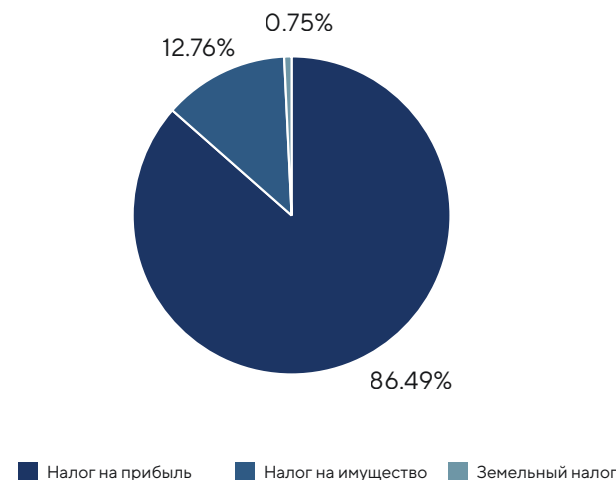
Вне ОЭЗ – 25% налог на прибыль, 2,2% налог на имущество, 1,5% земельный налог.

НДС и НДФЛ не льготируются и в обоих сценариях одинаковы; в ОЭЗ они формируют 74% всех налоговых платежей проекта за 20 лет.

Налоговая экономия в ОЭЗ (за вычетом таможенных льгот) за 20 лет – 4 501 млн. руб (23% от общего объема налоговых отчислений).



Структура налогового эффекта



Налоговые платежи сокращаются на 23 % на горизонте 20 лет, из них:

86,49% экономии дает налог на прибыль, **12,76%** — налог на имущество, **0,75%** — земельный.

Операционный эффект

Операционные показатели проекта за 20 лет

Статья затрат	Сценарий №1.1. Частная ОЭЗ с СТЗ	Сценарий №2.1. Вне ОЭЗ. Покупка ЗУ	Разница (абс.)	Разница (%)
Фонд оплаты труда (ФОТ) с налогами, млн руб.	12 721	12 916	-195	-1,5%
Затраты на обслуживание инфраструктуры, млн руб.	627	610	17	2,8%
Проценты по кредиту, млн руб.	3 016	4 187	-1 171	-28,0%
Выручка от реализации (без НДС), млн руб.	72 689	70 115	2 574	3,7%
EBITDA, млн руб.	35 363	31 558	3 805	12,1%

Основные источники операционного эффекта:

1. Скорость ввода.

Продажи за счет ускоренного на 1 год ввода в ОЭЗ начинаются в 2027 году, вне ОЭЗ — в 2028-м. Год смещения, заложенный в финансовой модели, дает +2 574,1 млн руб. выручки (3,7%)

2. Стоимость финансирования — что важно, это не льгота, а следствие сокращения срока запуска проекта (см. п. 1).

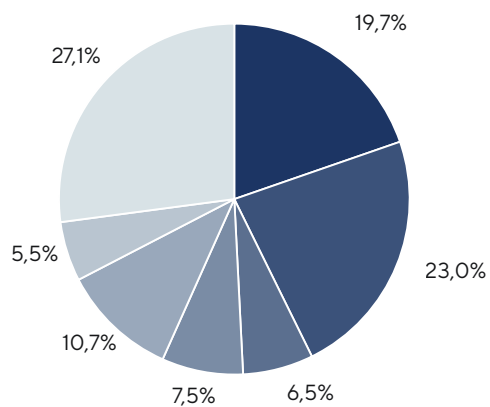
Меньший объем и срок займа при более раннем выходе на прибыль дают 1 171 млн руб. экономии на процентах (28%).

3. Служба эксплуатации УК.

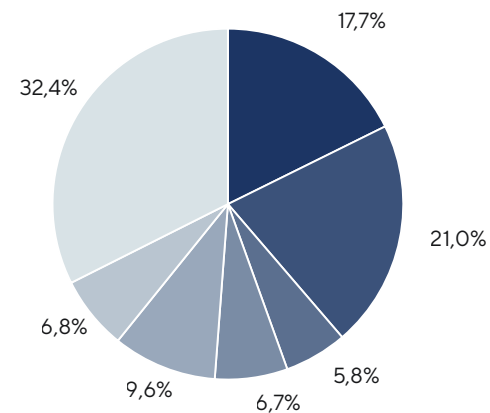
Вне ОЭЗ проект содержит собственную службу эксплуатации внешней инфраструктуры — 5 человек (принято экспертно для модели).

В ОЭЗ эту функцию выполняет управляющая компания. Фактор оказывает незначительное влияние на совокупный операционный эффект в числовом выражении, однако имеет важное значение с точки зрения удобства организации профильной деятельности предприятия, когда нет необходимости отвлекать ресурс на решение хозяйственных вопросов обслуживания территории, дорог и инженерных сетей.

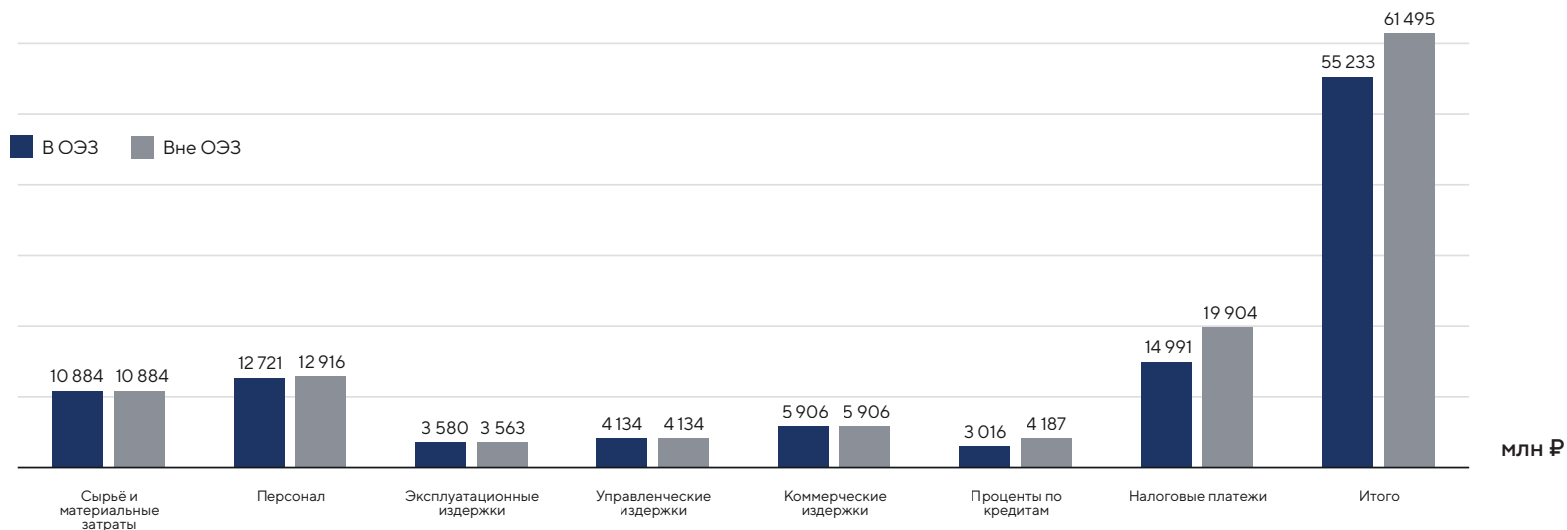
Статья затрат	Сценарий №1.1. Частная ОЭЗ с СТЗ		Сценарий №2.1. Вне ОЭЗ. Покупка ЗУ	
■ Сырье и материальные затраты	10 884	19,7%	10 884	17,7%
■ Персонал	12 721	23,0%	12 916	21,0%
■ Эксплуатационные издержки	3 580	6,5%	3 563	5,8%
■ Управленческие издержки	4 134	7,5%	4 134	6,7%
■ Коммерческие издержки	5 906	10,7%	5 906	9,6%
■ Проценты по кредитам	3 016	5,5%	4 187	6,8%
■ Налоги и таможенные платежи	14 991	27,1%	19 904	32,4%
ИТОГО	55 233	100,0%	61 495	100,0%



Сценарий №1.1.
Частная ОЭЗ с СТЗ



Сценарий №2.1.
Вне ОЭЗ. Покупка ЗУ



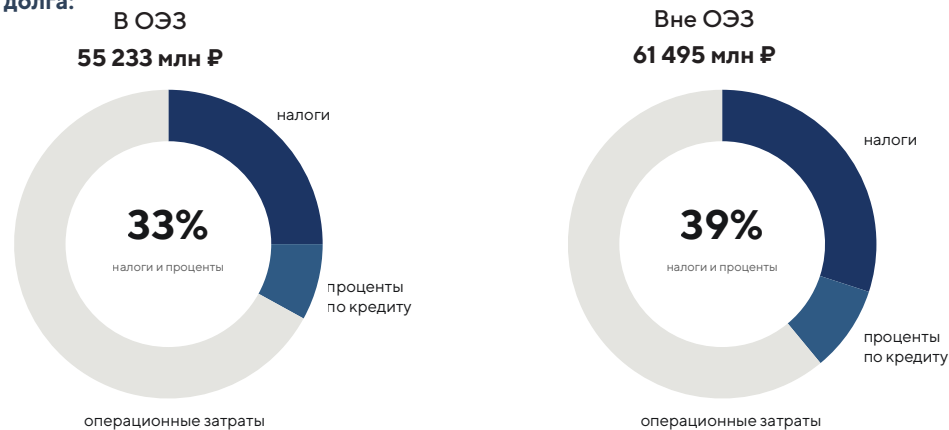
Основные операционные статьи — сырье, персонал, управленческие, коммерческие и эксплуатационные издержки — в двух сценариях почти совпадают, поскольку технология и объем производства одни и те же.

Разницу создают налоги, таможенные платежи и обслуживание долга:

вне ОЭЗ они забирают **39%** совокупного операционного денежного оттока (19 904+ 4 187 млн руб.),

в ОЭЗ — **33%** (14 991+ 3 016 млн руб.).

Итог: совокупный операционный денежный отток сокращается на 10,2% — с 61 495 до 55 233 млн руб.



Доля налогов и процентов по кредиту в операционном денежном оттоке проекта

Показатели эффективности

Эффективность проекта (FCFF)

Статья затрат	Сценарий №1.1. Частная ОЭЗ с СТЗ	Сценарий №2.1. Вне ОЭЗ. Покупка ЗУ	Разница (абс.)	Разница (%)
NPV (Чистая приведенная стоимость), млн руб.	1 332,9	148,4	1 184,5	798,2%
IRR (Внутренняя норма доходности)	21,0%	15,0%	6%	40%
Простой срок окупаемости, лет	6,6	8,7	-2,1	-24,1%
Дисконтированный срок окупаемости, лет	13,8	19,5	-5,7	-29,1%
Индекс прибыльности (PI)	1,2	1,0	0,2	18,4%

Главное в расчете: проект вне ОЭЗ имеет NPV +148,4 млн руб. и PI 1,04 — то есть проходит инвестиционный комитет лишь на грани приемлемости. Тот же проект в ОЭЗ дает NPV 1 332,9 млн руб. и PI 1,23 — эффект возрастает почти в девять раз.

Для менее капиталоемких проектов (медицинское оборудование) вне ОЭЗ NPV отрицателен — режим переводит их из зоны неприемлемости в зону приемлемости.

Проект проходит и по критериям отбора: дисконтированный срок окупаемости с учетом льгот — 13,8 года при пороге <15 лет.



Вывод для инвестора: в ОЭЗ проект окупается на 5,7 года раньше

Декомпозиция эффекта и отраслевое сопоставление

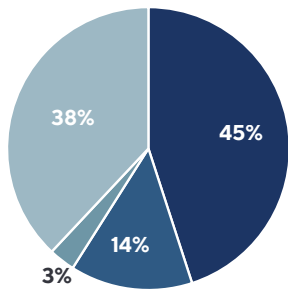
Прирост NPV в ОЭЗ на 1184 млн руб. складывается из четырех групп факторов:

Источники эффекта, млн руб. за 20 лет – иллюстративная структура недисконтированных различий

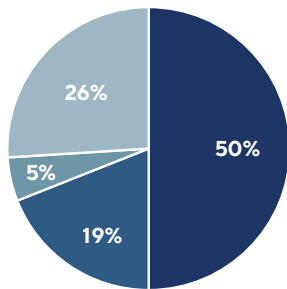
ИТОГОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ	Сценарий №1.1. Частная ОЭЗ с СТЗ	Сценарий №2.1 Вне ОЭЗ. Покупка ЗУ.	Разница (абс.)	Доля в общем эффекте
Налоговая экономия	14 991	19 492	4 501	45%
Экономия на ОПЕХ	16 364	17 713	1 349	14%
Экономия на CAPEX	6 617	6 871	254	3%
Эффект от скорости ввода	35 363	31 558	3 805	38%

Составляющие совокупного эффекта экономии в ОЭЗ

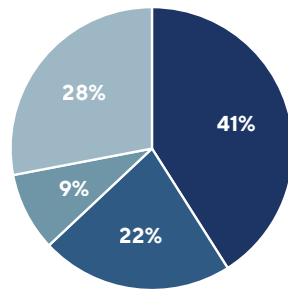
Проект 1.
Строительные материалы



Проект 2.
Пищевое производство



Проект 3.
Медицинское оборудование



Сумма факторов не равна приросту NPV: показатели не дисконтированы и частично взаимосвязаны.

Эффект скорости ввода включает влияние более раннего запуска на налоговую базу.

млн руб. за период 2026–2045, недисконтировано



Налоговые льготы дают до 50% эффекта. CAPEX-экономия оказывает незначительное влияние.

Еще почти 50% эффекта обеспечивается за счет:

- скорости запуска
- стоимости финансирования
- инфраструктурной готовности

ВАЖНО!

Это ровно те факторы, которые в разделе 1 названы главными «болевыми точками» самостоятельного инвестора.

Экономика инвестиционного проекта: в ОЭЗ и вне ОЭЗ

ОЭЗ — это не просто инструмент снижения затрат, а механизм комплексной оптимизации инвестиционной модели проекта

Для расчёта сценариев финмодели взят один и тот же проект: горизонт 20 лет, капитальные вложения 6,6 млрд ₽.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА

NPV (чистая приведённая стоимость) 1 333 млн ₽ 148 млн ₽ +1 185 млн ₽ (+800%)	IRR (внутренняя норма доходности) 21,0 % 15,0 % +6 п.п. (+40%)	Эффект от скорости ввода (EBITDA) 12 510 млн ₽ 9 646 млн ₽ +2 864 млн ₽ (+30%)	PI (индекс прибыльности) 1,23 1,0 (по нижнему порогу) +0,23 п.п. (+23%)
--	---	---	--

■ В ОЭЗ ■ Вне ОЭЗ

ЗА СЧЕТ ЧЕГО ДОСТИГАЕТСЯ ЭФФЕКТ – ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ЗА 20 ЛЕТ

Технологическое присоединение



Налоговые платежи (совокупно по всем налогам за 20 лет)



Проценты по кредиту



Свободный денежный поток (FCF)



СКОРОСТЬ (СОКРАЩЕНИЕ СРОКОВ) И ЭФФЕКТ ОТ СТЗ

	В ОЭЗ		Вне ОЭЗ
Сроки подготовки площадки	2–6 мес	vs	3–5 лет
Сроки окупаемости: простой (дисконтированный)	6,6 (13,8) года	vs	8,7 (19,5) года
Начало продаж	2027 г.	vs	2028 г.
Срок кредита	7 лет	vs	10 лет
Импорт оборудования (таможенный НДС и пошлины)	0 ₽ (СТЗ)	vs	413 млн ₽

Эффект ОЭЗ: NPV +800%, FCF +180%, сокращение сроков по всем параметрам проекта на 2–5 лет, IRR свыше 20%, что недостижимо вне ОЭЗ — тот же проект едва выходит в плюс, индекс прибыльности по нижнему порогу. Основной эффект — за счёт готовой площадки и скорости ввода, налоговой экономии, OPEX, обслуживания кредита.

Особенности сценария «Государственная ОЭЗ + СТЗ»

Сценарий сочетает минимальные стартовые затраты с полным набором налоговых и таможенных льгот, обеспечивая наилучшие показатели эффективности (на Примере 1 – строительные материалы): NPV 2 166 млн руб., IRR 23,5%, простой срок окупаемости 6,1 года.

Ключевая особенность — минимальная стоимость входа: земельный участок в государственной ОЭЗ стоит 67 млн руб. против 1 284 млн руб. в частной ОЭЗ, что ставит финансовую доступность входа в государственную ОЭЗ на уровень механизма МАИП.

Несмотря на привлекательность, сценарий государственной ОЭЗ имеет существенные ограничения. Во-первых, государственные ОЭЗ доступны далеко не в каждом регионе, а существующие площадки характеризуются высоким процентом заполненности, что ограничивает возможность выбора. Во-вторых, земельно-имущественные отношения строятся на арендной модели: до выполнения условий соглашения участок предоставляется резиденту в аренду, и при потере статуса резидента инвестор обязан вернуть его в исходном состоянии. Это создает риски, которые необходимо учитывать при сопоставлении сценариев: имущественные отношения с резидентом, как правило, строятся на аренде – до выполнения условий соглашения участок предоставляется резиденту в аренду, и при потере статуса резидента инвестор обязан вернуть земельный участок в том состоянии, в котором он его получил. Это создает риск потери прав на землю и вложенных средств в случае неисполнения резидентом инвестиционных обязательств, предусмотренных соглашением.

Особенность сценария «Частная ОЭЗ без СТЗ»

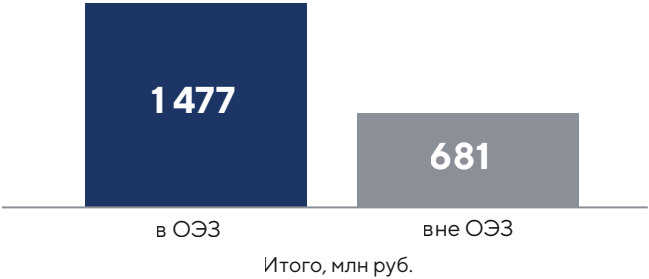
Сценарий полностью аналогичен сценарию «Частная ОЭЗ + СТЗ» (Сценарий №1.1) по условиям размещения, налоговому режиму и параметрам операционной деятельности, но исключает применение процедуры свободной таможенной зоны. Это означает, что при ввозе импортного оборудования инвестор уплачивает таможенный НДС по ставке 22% и таможенную пошлину по ставке 7%, которые в сценарии с СТЗ обнуляются.

Сценарий выполняет роль контрольного (референсного) варианта, который показывает, какую именно часть экономического эффекта ОЭЗ обеспечивает процедура СТЗ, а какую — налоговые льготы. Числовое сопоставление на Примере 1 демонстрирует, что СТЗ дает экономию около 412 млн руб. на старте (6% CAPEX), что транслируется в улучшение NPV на 250 млн руб. и сокращение дисконтированного срока окупаемости на 1,3 года.

Особенности сценария «Без ОЭЗ. МАИП»

На этапе входа сценарий демонстрирует выраженный положительный эффект. За счет получения земельного участка по механизму масштабного инвестиционного проекта по льготной цене (1% от кадастровой стоимости) в Примере 1 (строительные материалы) расчетная стоимость участка составляет 39 млн руб. (с учетом базовых минимальных затрат на изыскания и подъезд) против 1 284 млн руб. в частной ОЭЗ. Совокупные затраты на запуск в этом сценарии оказываются ниже: 681 млн руб. против 1 477 млн руб., что снижает барьер входа и улучшает структуру финансирования на старте.

Статья затрат	Частная ОЭЗ	Без ОЭЗ. МАИП
Технологическое присоединение, млн руб.	193	642
Земельный участок, млн руб.	1 284	39
Итого, млн руб.	1 477	681



Показатель	Частная ОЭЗ	Без ОЭЗ. МАИП	Разница (абс.)	Разница (%)
Уплаченные налоги, млн руб.	14 991	19 458	-4 467	-23%

Превышение стартовых затрат над сценарием МАИП составляет 796 млн руб., однако за 20 лет налоговая экономия в ОЭЗ перекрывает этот разрыв: совокупные налоговые платежи в частной ОЭЗ составляют 14 991 млн руб. против 19 458 млн руб. в МАИП, то есть совокупная экономия достигает 4 467 млн руб. (23%).

ВАЖНО!

Сценарий «Частная ОЭЗ + СТЗ» дороже на входе, но выигрывает на длинном горизонте с учетом ТСО проекта.

Три способа считать налоговую экономию

Очевидным преимуществом ОЭЗ является налоговая экономия – уменьшение суммы налогов, которые подлежат уплате в бюджет, законными способами – в частности за счет применения налоговых льгот, доступных для резидентов ОЭЗ.

В разных источниках, в том числе в данной книге, встречаются три различных величины налоговой экономии резидента ОЭЗ:

95–98%, 35–45% и 20–25%, – все три корректны, поскольку отвечают на разные вопросы.

Оценка	Что именно измеряется	Когда применяется
95–98%	Снижение отчислений по льготлируемым налогам , когда действует максимальная федеральная льгота: налог на прибыль 2% вместо 25%, налог на имущество и земельный налог 0% (первые 5 лет)	В течение первых 10 лет льготного периода, только относительно трех основных налогов, по которым есть льготы, без учета НДС, НДФЛ, таможенных платежей и пр.
35–45%	Снижение совокупных налоговых платежей относительно всего объема и перечня налогов, включая нельготлируемые	1. В течение первых 10 лет льготного периода для ряда капиталоемких проектов 2. На полном горизонте финансовой модели для проектов с небольшим объемом инвестиций (например, расчетная модель 3 в данном разделе показывает 39,6%)
20–25%	Снижение совокупных платежей в бюджет как фактор снижения совокупной стоимости владения проектом (ТСО) с учетом того, что льготлируемые налоги – лишь часть фискальной нагрузки	Оценка эффекта на уровне проекта в целом на горизонте 20 лет и более

Ограничивает ли ТВмакс

Расчет на трех отраслевых фин. моделях с горизонтом 2026–2045 гг. показывает, что механизм ТВмакс сам по себе не является безусловным ограничением и сильно зависит от характеристик инвестиционного проекта.

В более капиталоемких проектах остается существенный запас даже по прошествии 20 лет, а в высокомаржинальных проектах с небольшим объемом инвестиций порог допустимого объема льгот достигается ранее 20 лет.

Зависимость предела льгот по ТВмакс от капиталоемкости проекта

	Строительные материалы	Пищевое производство	Медицинское оборудование
Инвестиции с НДС, млн руб.	6 617,3	1 684,7	338,7
Капитальные вложения без НДС (база ТВмакс), млн руб.	5 899,0	1 530,7	303,7
Расчетный объем льгот за период, млн руб.	4 500,8	2 612,6	336,6
Снижение налоговых платежей	–23%	–24%	–46%
Отношение капитальных вложений к льготам	1,31	0,59	0,90
Контроль ТВмакс, млн руб.	запас 1 398,2	превышение 1 081,9	превышение 32,9
NPV, млн руб.	1 332,9	2 846,3	74,7
IRR	21,0%	39,9%	18,0%
Простой срок окупаемости, лет	6,58	4,30	7,49
Дисконтированный срок окупаемости, лет	13,82	5,62	—
Структура финансирования	20% / 80%	20% / 80%	100% собственные

Критерий ТВмакс: чем ниже капиталоемкость проекта, тем раньше он упирается в потолок по объему льгот



Капиталоемкий проект ограничение не чувствует. Механизм ТВмакс в перспективе 20 лет не уменьшает льготу. Завод строительных материалов вкладывает 5,9 млрд руб. и получает 4,5 млрд руб. льгот — запас 1,4 млрд руб.

Проект с высокой рентабельностью и небольшим CAPEX упирается в потолок. Именно высокая рентабельность порождает объем льгот, превышающий вложения. Пищевое производство вкладывает 1,53 млрд руб., а расчетный объем льгот составляет 2,61 млрд руб. — в 1,7 раза больше вложений. ТВмакс достигается на 13 год реализации проекта. Разница в 1,08 млрд руб. с учетом ТВмакс к использованию недоступна. Показательно, что это самый эффективный из трех проектов: IRR 39,9%, окупаемость 4,3 года.

Малый проект упирается в потолок незначительно, но чувствителен к нему сильнее всех. Производство медицинского оборудования: вложения 303,7 млн руб., расчетные льготы 336,6 млн руб., превышение 32,9 млн руб. ТВмакс достигается на 18 год реализации проекта. Абсолютная величина превышения порога льгот невелика, но NPV проекта составляет всего 74,7 млн руб. при IRR 18,0% — то есть проект находится вблизи порога приемлемости, и потеря части льготы для него критична.

ВАЖНО!

Вывод для финансовой модели инвестора. Отношение планируемых капитальных вложений к расчетному объему льгот (ТВмакс) — самостоятельный показатель, который следует считать наравне с NPV и IRR. Если оно меньше 1, часть эффекта, заложенного в модель, не будет реализована.

Проверять это нужно до подачи заявки: включение расчета ТВмакс в финансовую модель является обязательным после 01.04.2026. В модели должен быть отражен поквартальный/годовой график CAPEX с явной привязкой к получаемым льготам.

Зачем становиться резидентом ОЭЗ: выводы финансового моделирования

Преференциальный режим меняет не доходность, а реализуемость. Проект с идентичными технологическими и рыночными параметрами вне ОЭЗ не проходит по NPV и прочим критериям, либо проходит на границе пороговых значений.

ВАЖНО!

Основной эффект создается до того, как появляются льготы. Инвесторы, рассматривающие механизм ОЭЗ только по налоговым ставкам, серьезно недооценивают его преимущества. Экономия денег и времени на технологическом присоединении, и другой готовой инфраструктуре и документации (дороги, ИРД, изыскания, градподготовка и т.д.), равно как и +1 год к работе предприятия и получению выручки в связи с более ранним выходом на рынок — возникают в инвестиционной фазе, когда налоговой базы еще нет.

CAPEX-эффект и форма земельных отношений. Доля CAPEX-эффекта (экономия на присоединении, таможне и спецтехнике) в структуре общего эффекта варьируется в зависимости от стоимости земли. В сценарии с государственной ОЭЗ (Проект 3) этот вклад может достигать 11%, а в сценарии с частной ОЭЗ (Проект 1) снижается до 3–4% из-за высокой стоимости участка. Однако именно в частной ОЭЗ инвестор получает максимальную скорость входа.

Целевой профиль ОЭЗ — новое производство или новая очередь действующего.

Кому ОЭЗ подходит меньше. Действующему производству, рассматривающему релокацию: согласно проведенному опросу в рамках исследования, более 60% респондентов называют главным препятствием высокие капитальные затраты переезда, а вторым — риск остановки производства. Эти издержки режим не компенсирует.

ТВмакс сортирует проекты. Механизм контроля «ТВмакс» (предельного объема льгот) является не критичным для крупных капиталоемких проектов. Капиталоемкий проект льготу получает в полном объеме. Однако для высокомаржинальных и средне-капиталоемких проектов он становится жестким ограничителем — проект с небольшим CAPEX и высокой рентабельностью получает ее в объеме, ограниченном вложениями. Расчет этого соотношения — обязательный элемент решения о резидентстве, а не факультативная проверка.

Механизм МАИП vs ОЭЗ — ОЭЗ выигрывает по ТСО проекта. Сравнение Проекта 2 в сценариях «Вне ОЭЗ. МАИП» и «Гос ОЭЗ + СТЗ» показывает, что, несмотря на экономию на старте (земля за 1% от кадастра в МАИП против 15% в Гос ОЭЗ), итоговый налоговый эффект от ОЭЗ в несколько раз перекрывает эту экономию, обеспечивая на порядок больший прирост NPV и IRR.

Специфика малых проектов. Проект 3 (производство медоборудования, CAPEX < 350 млн руб.) демонстрирует, что вход в частную ОЭЗ с ее дорогой землей может быть неподъемным. Для таких инициатив оптимальным является размещение в государственной ОЭЗ (Сценарий №1.3), где низкая стоимость входа (аренда/выкуп по льготной цене) в сочетании с налоговыми льготами является ключевым фактором, превращающим проект с отрицательным NPV вне ОЭЗ в приемлемый для инвестирования.

Плата за преференциальный режим ОЭЗ — инвестиционные обязательства и отчетность.

5.

КАК СТАТЬ РЕЗИДЕНТОМ

Процедура и клиентский путь

Основное время уходит на подготовку паспорта проекта и финансовой модели инвестиционного проекта.

Процедура задана ст. 12–13 ФЗ № 116, Постановлением Правительства РФ № 156 и приказом Минэкономразвития России № 189. При качественном пакете документов от первичного обращения в УК до подписания соглашения проходит 1,5–3 месяца, а в типовых проектах с проработанной моделью — 6–8 недель. Процесс согласований формализован и проходит оперативно.

«В ОЭЗ Санкт-Петербурга мы пришли два года назад. На этапе входа нам пришлось защищать бизнес-план, подтверждать объем инвестиций, создание новых рабочих мест и другие параметры проекта. После получения статуса резидента начался непосредственно путь к запуску предприятия. Первый год ушел на решение вопросов, связанных с получением разрешения на строительство, подготовкой участка и другими организационными вопросами. Сама инвестиционная фаза, связанная со строительством, заняла 12 месяцев: в июне прошлого года мы залили первый фундамент, а уже в июне этого года запустили производство.

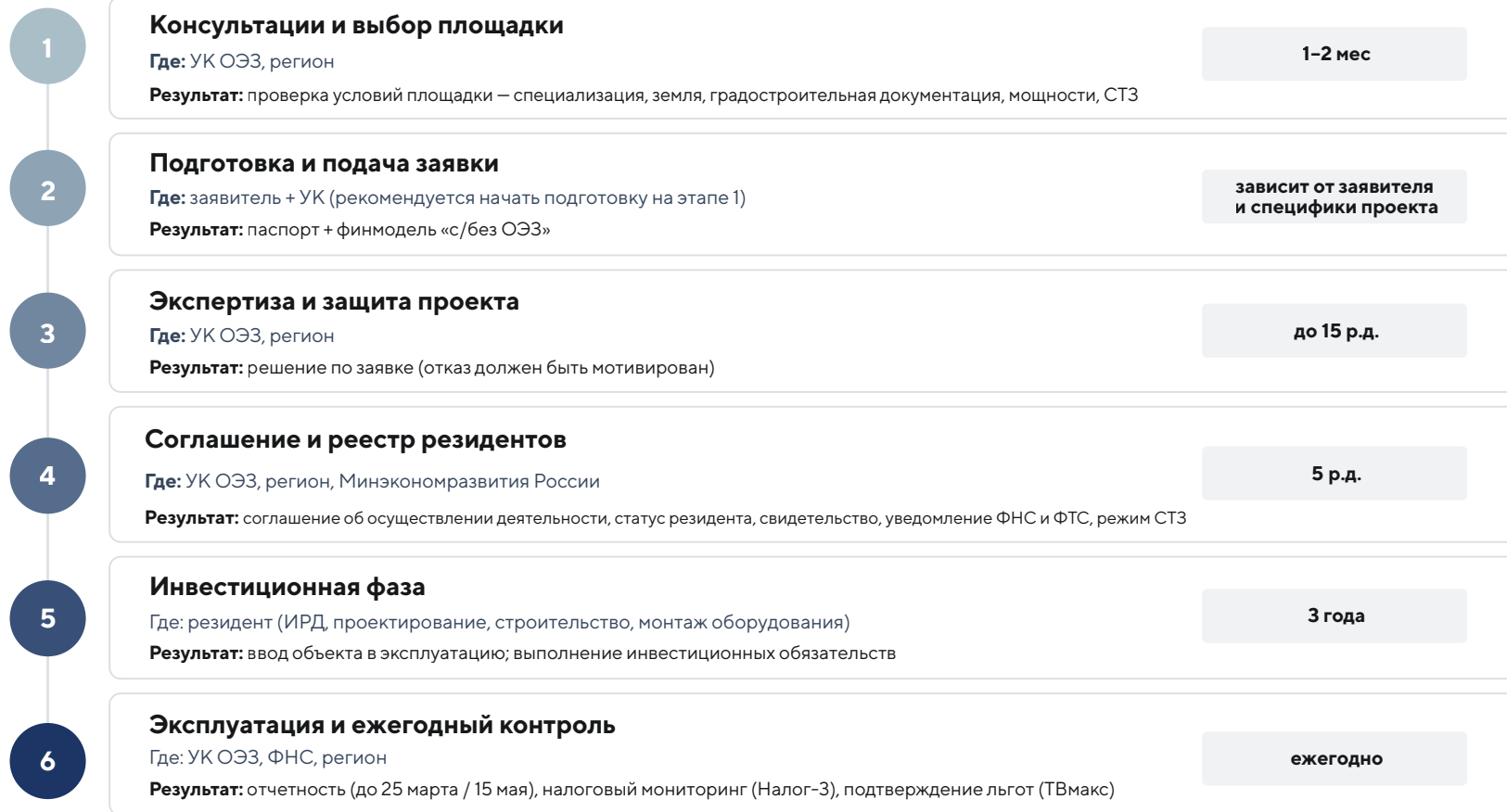
Одним из ключевых критериев выбора ОЭЗ стало наличие подготовленной инженерной инфраструктуры, которой мы смогли воспользоваться. В результате весь путь от принятия решения о вхождении в ОЭЗ и защиты бизнес-плана до запуска завода занял два года. Реализовать аналогичный проект на обычной площадке, на мой взгляд, было бы значительно сложнее.

Сегодня компания производит высокотехнологичное оборудование для роботизации и автоматизации — логистических роботов, автоматизированные системы хранения и решения для повышения производительности труда. Основная доля бизнеса связана с автоматизацией внутрипромышленной логистики, отдельное направление — автоматизация складов. Мы видим дальнейший потенциал для развития этого рынка и уже рассматриваем планы по наращиванию производства, в том числе возможную реализацию второй очереди»

**— Сергей Терентьев,
ООО «Семаргл», резидент ОЭЗ «Санкт-Петербург»**

Клиентский путь резидента ОЭЗ: от идеи до запуска

Время уходит на подготовительную стадию — согласование условий с УК и подготовку финансовой модели, а не на формальную административную процедуру.



Сроки процедуры ориентировочные; фактические сроки зависят от региона и конкретной ОЭЗ. Основания: ФЗ № 116 (ст. 12–13), ПП РФ № 156, приказ Минэкономразвития № 189.

Факторы выбора. Чек-лист оценки ОЭЗ

«Клиенты начинают с вопроса „сколько стоит гектар?“, а заканчивают тем, что смотрят на стоимость всего процесса целиком»

— Роман Мусин, ОЭЗ «Максимиха»

1. Стоп-факторы

Если критерий не выполнен — площадка исключается

Критерий	Что необходимо оценить
☐ Локация и регион	Близость к рынкам сбыта, поставщикам, источникам сырья и кадровым ресурсам. Доступность автомобильной и железнодорожной инфраструктуры, транспортных коридоров, аэропортов, портов. Региональные льготы и меры поддержки. Практика взаимодействия органов власти с инвесторами.
☐ Транспортная инфраструктура	Категория и пропускная способность подъездных автодорог. Наличие железнодорожной инфраструктуры. Качество внутриплощадочных дорог. Возможность организации дополнительных съездов и примыканий. Планы развития транспортной инфраструктуры.
☐ Готовность коммунальной инфраструктуры	Фактическая готовность инфраструктуры и планы ее развития. Доступные и перспективные мощности по электроэнергии, газу, воде и водоотведению. Сроки выдачи ТУ и подключения. Стоимость работ внутри границ участка.
☐ Градостроительные ограничения	Категория земель и ВРИ. Класс опасности, допустимый на участке. Санитарно-защитные зоны, ЗОУИТ, объекты культурного наследия, сервитуты. Предельные параметры застройки. Утвержденные ППТ и ПМТ зоны.
☐ Тип зоны и соответствие профиля	Соответствие вида деятельности типу ОЭЗ. Наличие резидентов смежного профиля. Отраслевые приоритеты зоны. Письменное подтверждение УК о вхождении заявленного ОКВЭД в разрешенный перечень.

2. Экономика проекта

Параметры необходимо перевести в финансовую модель

Критерий	Что необходимо оценить
☐ Форма управления: частная или государственная	Условия предоставления участков. Скорость принятия решений. Гибкость условий реализации проекта. Возможности сопровождения со стороны УК и органов власти.
☐ Земельные и имущественные условия	Условия аренды и выкупа участка. Возможности расширения участка и мощностей. Возможность залога участка под проектное финансирование.
☐ Налоговые условия конкретного региона	Ставка региональной части налога на прибыль и срок ее действия. Сроки освобождения от налога на имущество, земельного и транспортного налогов. Установленный субъектом РФ коэффициент по ст. 56.1 НК РФ и дополнительные показатели. Наличие права на индексацию капитальных вложений.
☐ Режим свободной таможенной зоны	Применяется ли режим и по какой модели (вся территория зоны или отдельные предприятия). Требования к обустройству участка. Наличие таможенного поста. Издержки на создание ЗТК (2–10 млн руб.) и на учет товаров.
☐ Эксплуатационные расходы и сервисы	Обязательные платежи за содержание территории и инфраструктуры. Расходы на охрану, эксплуатацию сетей и объектов общего пользования. Компенсация затрат на создание инфраструктуры. Наличие кадровых, логистических, складских, таможенных, банковских и бытовых сервисов.

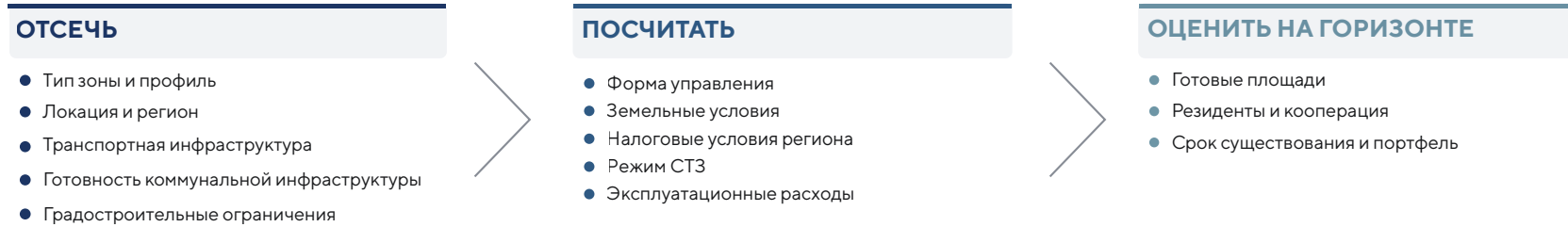
3. Долгосрочная привлекательность

Определяет управляемость и ликвидность актива на длинном горизонте

Критерий	Что необходимо оценить
☐ Готовые площадки	Наличие производственных и складских помещений под аренду или выкуп. Параметры: высота, нагрузка на пол, шаг колонн, наличие кран-балок. Срок доступности.
☐ Действующие резиденты и кооперация	Наличие потенциальных поставщиков и потребителей. Возможности производственной кооперации. Кадровые риски и конкуренция за персонал. Наличие якорных резидентов.
☐ Срок существования зоны и портфель	Оставшийся срок функционирования ОЭЗ. Заполняемость. Динамика привлечения резидентов. Доля реализованных проектов от заявленных. Для много-площадочных зон — характеристики именно той площадки, где предполагается размещение.

ЛОГИКА ОЦЕНКИ

Сначала проверяем возможность размещения – затем экономику проекта – затем долгосрочную привлекательность зоны



Отдельно оценка параметров готовых помещений

**Высота помещения**

**Нагрузка на пол**

**Шаг колонн**

Стоп-факторы для части технологий — их следует выяснять на первичной консультации, а не на стадии посадки объекта на участок: если требуемая технологическая высота превышает параметры готового здания, вопрос решается только новым строительством, что меняет и бюджет, и график проекта

Порядок применения критериев. Первые группы являются отсекающими: несоответствие по любой из них делает площадку непригодной независимо от привлекательности прочих условий. Группы «форма управления» — «эксплуатационные расходы» определяют экономику проекта и должны быть переведены в параметры финансовой модели. Последние группы определяют управляемость и ликвидность актива на длинном горизонте.

Отдельно о параметрах готовых помещений. Высота помещения, допустимая нагрузка на пол и шаг колонн — стоп-факторы для части технологий. Их следует выяснять на первичной консультации, а не на стадии посадки объекта на участок: если требуемая технологическая высота превышает параметры готового здания, вопрос решается только новым строительством, что меняет и бюджет, и график.

Взаимодействие с управляющей компанией

«У фермеров в Австралии есть поговорка: одну и ту же овцу два раза не постричь. Нужно определиться: либо вы продаете участок дешево, но с пониженными требованиями на входе, либо наоборот»

— Антон Гаранин, ОЭЗ «Кулибин»

Успешный проект в ОЭЗ начинается с раннего взаимодействия с УК и тщательной проработки инвестиционной модели. Оценка параметров земельного участка, доступных инженерных мощностей, стоимости подключения и эксплуатационных расходов на раннем этапе позволяет минимизировать риски и максимально эффективно использовать преимущества режима ОЭЗ для долгосрочного развития производства.

— Денис Журавский, АИП России

После принятия решения о размещении проекта в ОЭЗ ключевым шагом становится взаимодействие с УК для анализа доступных вариантов, выбора конкретной ОЭЗ, первичной проверки соответствия и, как итог, для подачи заявки на получение статуса резидента.

ВАЖНО!

От качества предоставленных инвестором данных и глубины проработки технических параметров напрямую зависят сроки подбора площадки, точность коммерческого предложения и обоснованность стоимости подключения к сетям. Чем точнее и полнее данные на старте, тем быстрее УК сформирует индивидуальное предложение по площадке и условиям.

Как только выбран регион размещения, обращайтесь в УК интересующей ОЭЗ и (или) в Корпорацию развития региона, если ОЭЗ пока не определена. В разных регионах взаимодействие с инвесторами выстроено по-разному, при необходимости УК сама направит в Корпорацию развития.

Ключевым звеном, «одним окном» на этапе первичного взаимодействия является именно УК ОЭЗ. Чем раньше вы начнете взаимодействие, тем лучше. Сотрудники УК ОЭЗ, как правило, помогают сориентироваться по основным критериям и документам, оформлению заявки. Большинство ОЭЗ в России имеют собственные сайты с формой предварительной заявки, заполнив которую можно начать диалог с УК, это ни к чему не обязывает.

Для первой встречи с УК не требуется готовый бизнес-план или полный комплект документов. Задача начального разговора — определить на первичном этапе, подходит ли проект для конкретной ОЭЗ, есть ли площадка и необходимые мощности и во сколько ориентировочно обойдется размещение.

Ниже приведен чек-лист, который позволяет структурировать первичное взаимодействие и избежать типовых задержек на входе в ОЭЗ.

Чек-лист потенциального резидента

Рекомендуемый базовый пакет сведений для первичной оценки проекта управляющей компанией ОЭЗ

Проект

- ☐ Производимая продукция и основные технологические процессы
- ☐ Предполагаемые виды деятельности и ОКВЭД
- ☐ Предварительный объём инвестиций и капитальных вложений (без НДС)
- ☐ Доля и стоимость импортного оборудования, ключевые поставщики
- ☐ Потребность в применении процедуры СТЗ
- ☐ Количество рабочих мест
- ☐ График проекта: сроки проектирования, строительства, ввода в эксплуатацию и запуска производства

Компания и экономика проекта

- ☐ Организационно-правовая форма и место регистрации
- ☐ Структура владения и основные бенефициары
- ☐ Наличие филиалов и представительств
- ☐ Опыт реализации аналогичных проектов
- ☐ Предполагаемые источники финансирования
- ☐ Окупаемость менее 15 лет
- ☐ График инвестирования (правило 3 лет)

Требования к размещению

- ☐ Земельный участок или готовое помещение, необходимая площадь
- ☐ Параметры здания, складская логистика
- ☐ Грузопотоки и виды транспорта, подъездные пути, ЖД ветка, аэропорт, порт
- ☐ Экологические параметры, класс опасности и размер санитарно-защитной зоны
- ☐ Специальные требования к площадке

Инженерные мощности

- ☐ Требуемая электрическая мощность — кВт или МВт
- ☐ Газоснабжение — м³/ч
- ☐ Водоснабжение и водоотведение — м³/сутки
- ☐ Теплоснабжение — Гкал/ч
- ☐ Требуемые сроки подключения и возможность поэтапного увеличения мощности

Расчет стоимости технологического присоединения

Стоимость подключения резидента к инженерным сетям рассчитывается и утверждается индивидуально в каждой конкретной ОЭЗ.

В большинстве ОЭЗ стоимость технологического присоединения определяется на основе удельных нормативов (так называемых «удельников»).

Кроме того, возможны сценарии:

- «удельник + доплата за увеличение мощности»,
- создание мощности для клиента.

Удельный показатель определяет стоимость подключения единицы мощности: 1 кВт электроэнергии, 1 м³/час газа, 1 м³/сутки воды или водоотведения; показатель фиксируется в инвестиционной документации резидента.

Стоимость технологического присоединения формируется УК из двух составляющих

- нормативная часть – входит в стандартный объем обеспечения площадок резидентов и рассчитывается по утвержденному удельнику;
- сверхнормативная часть – применяется опционально, если запрашиваемая инвестором мощность превышает зарезервированный для типового проекта объем на конкретной площадке или на единицу занимаемой площади участка.

Сверхнормативные мощности рассчитываются по индивидуальной формуле и могут включать дополнительные затраты на строительство сетей, расширение трансформаторных подстанций или закупку дополнительного оборудования у сетевой организации.

Инвестору рекомендуется как можно раньше рассчитать и предоставить в УК максимально точную информацию о потребности в ресурсах.

ВАЖНО!

Занижение объема инженерных нагрузок приводит к необходимости докупать сверхнормативные мощности по более высокой стоимости в процессе строительства, а завышение — к удорожанию проекта и неоптимальной структуре эксплуатационных расходов.

Следует учитывать это при расчетах и переговорах с УК.

УК сформирует индивидуальное предложение по площадке и условиям.

Как формируется коммерческое предложение

На основе первичных данных и результатов оценки доступности мощностей УК готовит индивидуальное коммерческое предложение для инвестора (срок подготовки 5–15 рабочих дней).

В коммерческом предложении, как правило, фиксируются следующие параметры:

1. предлагаемый земельный участок: кадастровый номер, площадь, основные характеристики, доступ к транспортной и инженерной инфраструктуре;
2. стоимость и условия покупки и (или) аренды участка, а также условия последующего выкупа после ввода объекта в эксплуатацию;
3. стоимость подключения к инженерным сетям с разбивкой по ресурсам (электро-, газо-, тепло-, водоснабжение и водоотведение), рассчитанная по удельникам и сверхнормативной части (применяется опционально);
4. тарифы на эксплуатационные расходы, сервисный платеж в УК, порядок их индексации в течение срока действия инвестиционного соглашения;
5. сроки готовности инфраструктуры и плановый график подключения объекта резидента к сетям;
6. перечень дополнительных сервисов УК: сопровождение в получении разрешительной документации, в организации применения процедуры свободной таможенной зоны (СТЗ), кадровое и юридическое сопровождение и пр.

После согласования параметров коммерческое предложение становится основой для подписания инвестиционного соглашения и закрепляет ключевые финансовые и технические условия размещения резидента.

Задайте вопросы управляющей компании

Практические рекомендации инвестору:

1. Запросите актуальные карты доступной инфраструктуры с обозначением свободных площадок и зарезервированных мощностей по каждому ресурсу.
2. Уточните перечень обязательных к заключению дополнительных (сервисных) договоров.
3. Согласуйте сроки фактического подключения по каждому виду ресурсов и их привязку к календарному плану строительства объекта резидента.
4. Договоритесь о выезде на территорию для оценки логистики, окружающей инфраструктуры и состояния соседних производственных площадок.
5. Запросите контакты действующих резидентов, с которыми возможна кооперация.
6. Запросите результаты инженерных изысканий, градостроительные ограничения, требования к санитарно-защитным зонам, иные особенности площадки для юридического, технического и градостроительного анализа земельного участка.

Состав заявки на статус резидента

Четыре группы документов; ядро — паспорт проекта и финансовая модель в двух сценариях

1 Правоустанавливающие Корпоративные • Учредительные документы • Свидетельство о регистрации юрлица / ИП, запись в ЕГРЮЛ / ЕГРИП • Постановка на налоговый учёт	2 Документация по проекту Паспорт проекта (приказ Минэк. № 189, прил. 1) • заявитель и структура капитала • параметры проекта, ОКВЭД, мощность • инфраструктурные потребности • объём инвестиций и рабочие места • NPV / IRR / окупаемость Финансовая модель (прил. 2) • исходные данные и предпосылки • ставка дисконтирования с обоснованием • баланс, отчёт о финансовых результатах, движении денежных средств • бюджетная эффективность оба документа — в 2 сценариях: в ОЭЗ / вне ОЭЗ	3 Ресурсы и источники финансирования • Подтверждение финансирования, подтверждение от банка о готовности предоставить кредит • Справка об уплате налогов и взносов (отсутствие задолженности перед бюджетом) • Обоснование обеспечения проекта: инфраструктура, сырьё, оборудование, сбыт, кадры	4 Дополнительные (при необходимости) • Договор о совместном производстве — если несколько участников • Документы на льготный порог инвестиций (техсуверенитет, ПП 603) • При концессии — концессионное соглашение вместо финмодели
---	--	--	--

Все документы могут быть направлены в электронной форме с усиленной квалифицированной электронной подписью (это не обязанность, а право заявителя).

Правоустанавливающие и корпоративные документы

- Заявка на заключение соглашения (с указанием вида деятельности);
- Копии учредительных документов (устав);
- Копия решения об учреждении юридического лица;
- Копия документа, удостоверяющего личность (для ИП);
- Копия свидетельства о постановке на учет в налоговом органе (ИНН);
- Копия документа о внесении записи в ЕГРЮЛ или ЕГРИП (Лист записи);

Документация по проекту

- Паспорт проекта
- Финансовая модель проекта

Критерии отбора • основания для отказа • типовые ошибки • практические рекомендации

Проверяем, может ли проект пройти отбор и разместиться на конкретной площадке

Проверяем качество финансовой модели

Устраняем ошибки, которые чаще всего приводят к возврату или отказу

Критерии оценки паспорта проекта

Оценка осуществляется по балльной системе. Минимум по паспорту проекта – 18 баллов, по финансовой модели – 9 баллов.

КРИТЕРИЙ	БАЛЛЫ	ВЕС В ОБЩЕЙ ОЦЕНКЕ
Соответствие проекта целям и специализации ОЭЗ (соответствие плану развития зоны)	до 10	максимум
Финансовая устойчивость: наличие собственных средств	3	
Финансовая устойчивость: подтверждённое кредитное финансирование	2	
Дисконтированный срок окупаемости до 5 лет	3	
Дисконтированный срок окупаемости от 5 до 15 лет	1	
Уровень локализации производства от 60% до 100%	3	
Уровень локализации производства от 30% до 59%	2	
Уровень локализации производства ниже 29%	1	

Дополнительно оцениваются опыт реализации аналогичных проектов, проработанность маркетинговой стратегии, доступность необходимой инфраструктуры

Критерии оценки финансовой модели

КРИТЕРИЙ	БАЛЛЫ
Полнота модели: наличие всех обязательных разделов и сравнительных сценариев «с ОЭЗ» и «без ОЭЗ»	3
Корректность расчётов: отсутствие арифметических, технических и методических ошибок	3
Логическая согласованность: соответствие всех разделов между собой и данным паспорта инвестиционного проекта	3
Всего 9	

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Соответствие целям и специализации ОЭЗ дает больше баллов, чем все финансовые критерии вместе взятые. Финансово сильный проект вне целевого профиля площадки не компенсирует это преимущество.

Документы, подтверждающие ресурсы и источники финансирования:

- подтверждение финансирования (выписки о наличии собственных средств, средствах соинвесторов или документальное подтверждение от банка о готовности предоставить кредит);
- подтверждение отсутствия задолженности перед бюджетом (справка об исполнении обязанности по уплате налогов, сборов и страховых взносов);
- обоснование обеспечения проекта инфраструктурой, сырьем, оборудованием и каналами сбыта, трудовыми ресурсами.

Основания для отказа и частые ошибки

ВАЖНО!

Формальный отказ должен быть мотивирован: в решении указывается конкретное основание, и оно может быть обжаловано.

Отказ возможен на двух стадиях: при рассмотрении заявки и при подборе площадки внутри ОЭЗ.

Вторая группа оснований – законодательно не формализована, исходит из практики организации работы ОЭЗ и возможности физического размещения резидентов «на местах», а потому чаще становится неожиданностью.

ГДЕ МОЖЕТ ОСТАНОВИТЬСЯ ПРОЕКТ

01 ЗАЯВКА

Заявитель • профиль • параметры проекта • документы

02 ПЛОЩАДКА

Градостроительные ограничения • доступность участка • инфраструктура

! ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ФАКТОР

ВАЖНО!

Даже при полном соответствии федеральным критериям, паспорту проекта и специализации зоны в размещении может быть отказано: конкретная площадка может не позволять разместить объект с нужными параметрами или санитарно-защитной зоной. Проверять это следует уже на первичной консультации с УК ОЭЗ.

ВАЖНО!

Предварительный вывод УК о невозможности размещения проекта не означает отказ в статусе резидента. Проблему можно решить подбором другого участка, уменьшением площади, корректировкой проекта и финансовой модели, поэтапным подключением мощностей.

Причина отказа

Что означает на практике

01 – ЗАЯВКА	
Неполный комплект документов	Не представлены обязательные документы, паспорт проекта, финансовая модель или справка об исполнении налоговых обязательств
Недопустимый вид деятельности	Проект не соответствует типу ОЭЗ, специализации или разрешенным видам деятельности
Несоответствие требованиям к проекту	Не выполнены требования к минимальному объему инвестиций, источникам финансирования, сроку окупаемости или иным обязательным параметрам
Паспорт или финансовая модель не прошли оценку	Документы содержат противоречия, расчетные ошибки, неподтвержденные источники финансирования; Проект не набрал необходимую оценку по критериям
02 – ПЛОЩАДКА	
Нет подходящего участка или помещения	В ОЭЗ отсутствует объект требуемой площади и конфигурации либо он обременен правами других лиц
Проект невозможно разместить с учетом градостроительных ограничений	Параметры проекта не соответствуют ППТ, ПМТ, ПЗЗ или назначению участка; объект невозможно разместить из-за несоответствия требуемой санитарно-защитной зоны объекта параметрам ОЭЗ, экологических нормативов, плотности застройки, высоты или иных ограничений
Недостаточно инфраструктурных мощностей	ОЭЗ не может обеспечить требуемые объемы электроэнергии, газа, воды и других ресурсов в заявленные проектом сроки. Заявленная интенсивность транспортных потоков не соответствует пропускной способности улично-дорожной сети ОЭЗ
Действует временное ограничение на рассмотрение заявок	В предусмотренных законом случаях Правительство РФ может временно ограничить рассмотрение заявок в отношении определенных объектов или участков

Как снизить вероятность отказа

Группа факторов	Основание	Что сделать заранее
Формальные требования к заявителю	Организационно-правовая форма (унитарное предприятие); отсутствие регистрации в нужном муниципальном образовании; наличие филиалов вне территории зоны	Проверить на соответствие требованиям ФЗ-116
Репутационные и корпоративные	Аффилированность свыше 25% с экономически значимыми или системообразующими организациями	Аудит структуры собственности
Соответствие профилю	Вид деятельности не соответствует типу зоны; заявленный вид деятельности не входит в разрешенный перечень конкретной ОЭЗ; деятельность попадает в перечень запретов	Письменное подтверждение УК до подачи заявки
Параметры проекта	Капитальные вложения ниже применимого порога; дисконтированный срок окупаемости 15 лет и более; отсутствие подтверждения финансирования	Предварительный расчет по формам приказа № 189
Качество документов	Расхождение данных между паспортом проекта и финансовой моделью; арифметические и методические ошибки; нереалистичный CAPEX или сроки; отсутствие расчета ТВмакс для проектов после 01.04.2026	Сверка всех цифр перед подачей
Градостроительные и площадочные	Отсутствие свободного участка или помещения подходящих параметров; несоответствие проекта утвержденной градостроительной документации зоны; невозможность разместить объект с требуемой СЗЗ	Запрос у УК документации по планировке территории и допустимого класса опасности
Инфраструктурные	Заявленная потребность в мощностях несоизмерима с объемом капитальных вложений либо превышает доступный ресурс площадки	Предварительное обоснование мощности

Типовые ошибки – как избежать последствий

ОШИБКА	ПОСЛЕДСТВИЕ	КАК ИЗБЕЖАТЬ
01 Расхождение данных между паспортом и финмоделью	Возврат документов на доработку, задержка 2–4 недели	Синхронизировать все цифры перед подачей
02 Нереалистичный CAPEX или сроки	Отказ или запрос дополнительный обоснований	Привязать расчет к реальным КП поставщиков
03 Отсутствие подтверждения финансирования	Отказ на этапе экспертизы	Подготовить банковские письма или гарантии
04 Игнорирование требований ТВмакс (после 01.04.2026)	Финмодель признается недостаточной	Включить расчёт ТВмакс в обязательном порядке
05 Неверный вид деятельности, несоответствие профилю	Отказ на предварительном рассмотрении	Согласовать перечень видов деятельности с УК
06 Потребности в мощностях несоизмеримы с CAPEX	Отказ на предварительном рассмотрении	Технико-технологическое обоснование мощности
07 Нет проверки градостроительной документации	Отказ в размещении при формально верном проекте	Запросить ППТ/ПМТ, класс опасности и СЗЗ участка

6.

**СТАТУС ПОЛУЧЕН –
КАК СОХРАНИТЬ**

Изменение параметров проекта

Проект редко реализуется ровно в тех параметрах, в которых был заявлен. Изменения бывают трех видов, и они обрабатываются по-разному.

Дополнительные инвестиции сверх заявленных. Если резидент вкладывает больше, чем предусмотрено соглашением, это не нарушение — но и не засчитывается автоматически. Для того чтобы дополнительный объем учитывался при контроле обязательств и при расчете ТВмакс, инвестиционный график подлежит переутверждению: заключается дополнительное соглашение с изменением параметров проекта. Практический смысл переутверждения максимален именно после 2026 года: дополнительные капитальные вложения — основной инструмент сохранения права на льготу.

Сокращение или перенос сроков инвестирования. Требуется согласования до наступления контрольной даты, а не после. Обращаться следует заранее и начинать с управляющей компании.

Изменение вида деятельности, технологии или продуктовой линейки. Требуется изменения предмета соглашения и проверки соответствия нового вида деятельности типу зоны и разрешенному перечню ОКВЭД. Товары, помещенные под процедуру СТЗ для прежнего вида деятельности, не могут использоваться в новом без урегулирования их таможенного статуса.

Правовое основание для всех трех случаев — ст. 12 и 18–18.2 ФЗ № 116–ФЗ и условия самого соглашения.

Особые условия сохранения льгот:

Помимо соблюдения критерия ТВмакс, резидент не должен привлекаться к ответственности по статье 19.7 КоАП РФ (непредставление бухгалтерской отчетности) более 2 раз в течение 3 календарных лет, предшествующих 1 января текущего года.

Требование применяется к резидентам, получившим статус с 1 апреля 2026 года (ст. 2 Федерального закона от 11.02.2026 № 18–ФЗ).

При этом положения указанной статьи не применяются в течение 3 последовательных календарных лет с года получения статуса резидента (п. 17 ст. 1 Федерального закона от 11.02.2026 № 18–ФЗ).

ОКВЭД

Основной классификатор — ОКВЭД. Заявленные коды видов экономической деятельности должны входить в разрешенный перечень конкретной зоны, который формируется исходя из типа ОЭЗ и специализации площадки, закрепленной в документах о ее создании и в перспективном плане развития.

Вид деятельности фиксируется в документах, которые должны быть согласованы между собой:

1 Паспорт инвестпроекта Сфера деятельности и коды ОКВЭД	2 Соглашение о деятельности Предмет соглашения; резидент вправе вести только предусмотренную им деятельность	3 Устав и ЕГРЮЛ Заявленные коды ОКВЭД должны быть внесены	4 Документы по СТЗ Товары под процедурой СТЗ — только для проекта по соглашению
--	---	--	--

- **паспорт инвестиционного проекта** — раздел с указанием сферы деятельности и кодов ОКВЭД;
- **соглашение об осуществлении деятельности** — предмет соглашения; резидент вправе вести только предусмотренную им деятельность;
- **учредительные документы и сведения ЕГРЮЛ** — заявленные коды должны быть внесены;
- **документы по режиму СТЗ** — при его применении товары могут использоваться только для реализации проекта, предусмотренного соглашением.

ВАЖНО!

Изменение технологии или продуктовой линейки после получения статуса резидента — это не просто внутреннее операционное решение компании, а основание для внесения изменений в соглашение о ведении деятельности на территории ОЭЗ. Обязательно следует проинформировать УК.

Матрица рисков резидента и меры снижения

 критичное  среднее  управляемое (снимается переговорами с УК)

Группа риска	Риск	Последствия	Меры снижения
Регуляторные	Несоответствие требованиям к проекту (оргстатус, объем CAPEX, специализация) / Нарушение условий соглашения о ведении деятельности на территории ОЭЗ	 Отказ в статусе резидента / Риск расторжения соглашения и утраты льгот	Pre-due diligence до подачи заявки; финмодель по форме Минэкономразвития, соблюдение условий соглашения, своевременное внесение изменений в соглашение
	Невыполнение минимального объема инвестиций за 3 года	 Расторжение соглашения, уплата штрафа, возврат льгот	График CAPEX с резервом; квартальный мониторинг; авансирование long-lead оборудования
Фискально-административные	Нарушение таможенной процедуры СТЗ	 Доначисление НДС и пошлин, штрафы	Автоматизированный учет товаров; согласование модели СТЗ с УК и ЗТК с Федеральной таможенной службой; таможенные брокеры
	Несоблюдение показателя ТВмакс	 Ограничение льгот, рост фискальной нагрузки	Синхронизация CAPEX-плана с объемом льгот; индексация, региональный коэффициент; аудит расходов
Инвестиционные	Превышение лимита иной деятельности (> 10 %)	 Утрата льгот и СТЗ, риск расторжения	Раздельный учет доходов и расходов; контроль структуры выручки
Операционные	Нарушение требований к отчетности	 Приостановка льгот, риск расторжения	Внутренний регламент отчетности; автоматизация контроля сроков
Инфраструктурные	Выявление недостаточности заявленных мощностей для работы и расширения предприятия / Неучтенные тарифы на коммунальные услуги в финмодели проекта	 Невозможность увеличения объемов производства Рост OPEX, удлинение окупаемости	Внимательный расчет инженерных нагрузок с учетом планов по расширению производства, подтверждение такой возможности в УК; Уточнение тарифов УК до подачи заявки

ИТОГОВЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ И ПОЛЕЗНЫЕ СВЕДЕНИЯ

Итоговые рекомендации и полезные сведения

Для бизнеса статус резидента ОЭЗ — это возможность повысить эффективность проекта за счет сочетания налоговых и таможенных льгот, готовой инженерной инфраструктуры и сопровождения со стороны УК на всех этапах его реализации.

Выбор в пользу профессиональной промышленной площадки дает инвестору ряд измеримых преимуществ по сравнению с самостоятельным освоением земельного участка.

Скорость запуска. Запуск проекта в ОЭЗ занимает, как правило, от 1 до 2 лет, тогда как самостоятельный цикл, включающий изыскания, землеустройство и создание инженерной инфраструктуры, может занимать от 3 до 5 лет.

Экономия CAPEX. Резидент может сократить CAPEX на 5–15% за счет готовой инфраструктуры и применения таможенной процедуры СТЗ.

Эффективность проекта. В среднем использование преференций ОЭЗ позволяет ускорить выход проекта на окупаемость и обеспечить рост IRR.

Самостоятельная реализация проекта зачастую связана с высокими инфраструктурными и организационными рисками; размещение в ОЭЗ позволяет сформировать более предсказуемую модель реализации проекта.

При выборе конкретной ОЭЗ инвестору важно оценивать не только объем предоставляемых льгот, но и условия реализации проекта.

С ЧЕГО НАЧАТЬ, ЕСЛИ ВЫ РЕШИЛИ РАЗМЕЩАТЬ БИЗНЕС В ОЭЗ:

1. Проверить проект на соответствие требованиям к резидентам и инвестиционным проектам.
2. Подготовить данные по проекту по чек-листу.
3. Начать переговоры с УК как можно раньше — для подбора площадки, оценки доступных мощностей и условий размещения.

Список сокращений

Сокращение	Расшифровка
ОЭЗ	Особая экономическая зона
ОЭЗ ППТ	Особая экономическая зона промышленно-производственного типа
ОЭЗ ТВТ	Особая экономическая зона технико-внедренческого типа
ОЭЗ ТРТ	Особая экономическая зона туристско-рекреационного типа
ПОЭЗ	Портовая особая экономическая зона
СТЗ	Свободная таможенная зона
ЗТК	Зона таможенного контроля
ТВмакс	Предельная величина налоговых льгот, увязанная с фактическим объемом капитальных вложений и расходов на НИОКР
УК	Управляющая компания
ИРД	Исходно-разрешительная документация
ПИР	Проектно-изыскательские работы
СМР	Строительно-монтажные работы
ПД / РД	Проектная документация / рабочая документация
ППТ / ПМТ	Проект планировки территории / проект межевания территории
РФ	Российская Федерация
ФЗ	Федеральный закон
ПП РФ	Постановление Правительства Российской Федерации
НК РФ	Налоговый кодекс Российской Федерации
КоАП РФ	Кодекс об административных правонарушениях Российской Федерации
ТК ЕАЭС	Таможенный кодекс Евразийского экономического союза
ЕТТ ЕАЭС	Единый таможенный тариф Евразийского экономического союза
ВРИ	Вид разрешенного использования
ЗОС	Заклучение о соответствии построенного объекта

РнС / РнВ	Разрешение на строительство / разрешение на ввод в эксплуатацию
ЗОУИТ	Зона с особыми условиями использования территории
СЗЗ	Санитарно-защитная зона
ОКН	Объект культурного наследия
КРТ	Комплексное развитие территории
МПТ	Места приложения труда
МАИП	Масштабный инвестиционный проект
ИПП / РИП	Инвестиционный приоритетный проект / Региональный инвестиционный проект
ОКВЭД	Общероссийский классификатор видов экономической деятельности
ТОР	Территория опережающего развития
СПИК	Специальный инвестиционный контракт
ГЧП	Государственно-частное партнерство
СПВ	Свободный порт Владивосток
АЗРФ	Арктическая Зона Российской Федерации
НИОКР	Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы
CAPEX / OPEX	Капитальные затраты / операционные расходы
FCFF / FCFE	Свободный денежный поток компании / акционеров
NPV / IRR / PI / PP	Чистая приведенная стоимость / внутренняя норма доходности / индекс прибыльности / срок окупаемости
ТСО	Совокупная стоимость владения проектом на протяжении жизненного цикла

ОЭЗ России

данные по состоянию на 04.08.2026

№	Название ОЭЗ	Тип ОЭЗ	Регион	Год начала действия	Учредительное постановление ПП РФ
1	Дубна	ТВТ	Московская область	2005	ПП РФ от 21.12.2005 № 781
2	Санкт-Петербург	ТВТ	г. Санкт-Петербург	2005	ПП РФ от 21.12.2005 № 780
3	Технополис Москва	ТВТ	г. Москва	2005	ПП РФ от 21.12.2005 № 779
4	Томск	ТВТ	Томская область	2005	ПП РФ от 21.12.2005 № 783
5	Алабуга	ППТ	Республика Татарстан	2005	ПП РФ от 21.12.2005 № 784
6	Липецк	ППТ	Липецкая область	2005	ПП РФ от 21.12.2005 № 782
7	Бирюзовая Катунь	ТРТ	Алтайский край	2007	ПП РФ от 03.02.2007 № 69
8	Байкальская гавань	ТРТ	Республика Бурятия	2007	ПП РФ от 03.02.2007 № 68
9	Ворота Байкала	ТРТ	Иркутская область	2007	ПП РФ от 03.02.2007 № 72
10	Ульяновск	ПОЭЗ	Ульяновская область	2009	ПП РФ от 30.12.2009 № 1163
11	Тольятти	ППТ	Самарская область	2010	ПП РФ от 12.08.2010 № 621
12	Архыз	ТРТ	Карачаево-Черкесская Республика	2010	ПП РФ от 14.10.2010 № 833 (с изм.)
13	Эльбрус	ТРТ	Кабардино-Балкарская Республика	2010	ПП РФ от 14.10.2010 № 833 (с изм.)
14	Мамисон	ТРТ	Республика Северная Осетия – Алания	2010	ПП РФ от 14.10.2010 № 833 (с изм.)
15	Армхи и Цори	ТРТ	Республика Ингушетия	2010	ПП РФ от 14.10.2010 № 833 (с изм.)
16	Ведучи	ТРТ	Чеченская Республика	2010	ПП РФ от 14.10.2010 № 833 (с изм.)
17	Матлас	ТРТ	Республика Дагестан	2010	ПП РФ от 14.10.2010 № 833 (с изм.)
18	Титановая долина	ППТ	Свердловская область	2010	ПП РФ от 16.12.2010 № 1032
19	Моглино	ППТ	Псковская область	2012	ПП РФ от 19.07.2012 № 729
20	Иннополис	ТВТ	Республика Татарстан	2012	ПП РФ от 01.11.2012 № 1131 (действ. ред. – ПП РФ от 16.07.2022 № 1277)
21	Калуга	ППТ	Калужская область	2012	ПП РФ от 28.12.2012 № 1450

№	Название ОЭЗ	Тип ОЭЗ	Регион	Год начала действия	Учредительное постановление ПП РФ
22	Лотос	ППТ	Астраханская область	2014	ПП РФ от 18.11.2014 № 1214
23	Завидово	ТРТ	Тверская область	2015	ПП РФ от 20.04.2015 № 372
24	Ступино Квадрат	ППТ	Московская область	2015	ПП РФ от 08.08.2015 № 826
25	Исток	ТВТ	Московская область	2015	ПП РФ от 31.12.2015 № 1538
26	Узловая	ППТ	Тульская область	2016	ПП РФ от 14.04.2016 № 302
27	Центр	ППТ	Воронежская область	2018	ПП РФ от 30.12.2018 № 1774
28	Орел	ППТ	Орловская область	2019	ПП РФ от 24.09.2019 № 1241
29	Кашира	ППТ	Московская область	2019	ПП РФ от 07.11.2019 № 1414
30	Грозный	ППТ	Чеченская Республика	2019	ПП РФ от 24.12.2019 № 1809
31	Кулибин	ППТ	Нижегородская область	2020	ПП РФ от 22.05.2020 № 724
32	Саратов	ТВТ	Саратовская область	2020	ПП РФ от 27.05.2020 № 763
33	Алга	ППТ	Республика Башкортостан	2020	ПП РФ от 27.05.2020 № 764
34	Доброград-1	ППТ	Владимирская область	2020	ПП РФ от 27.10.2020 № 1744
35	Максимиha	ППТ	Московская область	2020	ПП РФ от 27.10.2020 № 1745
36	Оля	ПОЭЗ	Астраханская область	2020	ПП РФ от 07.11.2020 № 1792
37	Авангард	ППТ	Омская область	2020	ПП РФ от 29.12.2020 № 2347
38	Красноярская техноло- гическая долина	ППТ	Красноярский край	2020	ПП РФ от 29.12.2020 № 2332
39	Новгородская	ППТ	Новгородская область	2021	ПП РФ от 08.07.2021 № 1145
40	Иваново	ППТ	Ивановская область	2021	ПП РФ от 27.09.2021 № 1615
41	Оренбуржье	ППТ	Оренбургская область	2021	ПП РФ от 27.09.2021 № 1616
42	Стабна	ППТ	Смоленская область	2021	ПП РФ от 27.09.2021 № 1617
43	Третий полюс	ППТ	Курская область	2022	ПП РФ от 26.02.2022 № 244
44	Усть-Луга	ППТ	Ленинградская область	2022	ПП РФ от 25.05.2022 № 949
45	Пермь	ППТ	Пермский край	2022	ПП РФ от 16.07.2022 № 1280

№	Название ОЭЗ	Тип ОЭЗ	Регион	Год начала действия	Учредительное постановление ПП РФ
46	Кузбасс	ППТ	Кемеровская область	2022	ПП РФ от 29.10.2022 № 1935
47	Химпром	ППТ	Волгоградская область	2022	ПП РФ от 03.11.2022 № 1976
48	Новочебоксарск	ППТ	Чувашская Республика	2022	ПП РФ от 03.11.2022 № 1977
49	Владимир	ППТ	Владимирская область	2022	ПП РФ от 14.12.2022 № 2299
50	Нягань	ППТ	ХМАО – Югра	2022	ПП РФ от 30.12.2022 № 2530
51	Эммаусс	ППТ	Тверская область	2024	ПП РФ от 07.03.2024 № 277
52	Система	ППТ	Республика Мордовия	2024	ПП РФ от 07.03.2024 № 279
53	Ростовская	ППТ	Ростовская область	2024	ПП РФ от 07.03.2024 № 280
54	Горная Шория	ТРТ	Кемеровская область – Кузбасс	2025	ПП РФ от 13.02.2025 № 155
55	Вологодская	ППТ	Вологодская область	2025	ПП РФ от 07.03.2025 № 288
56	Большой Серпухов	ППТ	Московская область	2025	ПП РФ от 07.03.2025 № 289
57	Новосибирск	ППТ	Новосибирская область	2025	ПП РФ от 07.03.2025 № 290
58	Южноуральская	ППТ	Челябинская область	2025	ПП РФ от 31.03.2025 № 409
59	Зеленая Долина	ППТ	Республика Татарстан	2025	ПП РФ от 25.06.2025 № 949
60	Дед Мороз	ТРТ	Вологодская область	2026	ПП РФ от 27.02.2026 № 199
61	Берег Байкала	ТРТ	Иркутская область	2026	ПП РФ от 27.02.2026 № 198
62	Хакасская технологическая долина	ППТ	Республика Хакасия	2026	ПП РФ от 15.07.2026 № 891

Нормативная база

Группировка сохраняется при смене редакций и позволяет отслеживать изменения, не теряя структуру регулирования.

Базовые принципы режима

ФЗ от 22.07.2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» — правовой режим, типы зон, статус резидента, меры поддержки, полномочия управляющей компании; ст. 12–13 — предмет и условия соглашения, порядок получения статуса; ст. 8, 8.1 — полномочия по управлению зоной и инфраструктуре; ст. 18–18.2 — изменение и прекращение соглашения; ст. 19–21 — контроль; ст. 32–34 — земельные отношения; ст. 37 — применение таможенной процедуры СТЗ.

Требования к инвестиционным проектам

ПП РФ от 14.02.2024 № 156 — критерии создания зон, требования к проектам резидентов, пороги инвестиций, правило трех лет, требование к окупаемости, доля собственных средств, учет полученной государственной поддержки. ПП РФ от 15.04.2023 № 603 — приоритетные направления технологического суверенитета и структурной адаптации экономики.

Порядок получения статуса

Приказ Минэкономразвития России от 01.04.2024 № 189 — формы паспорта инвестиционного проекта (приложение № 1) и финансовой модели (приложение № 2), критерии и методика оценки.

Отчетность и контроль

Приказ Минэкономразвития России № 498 — порядок представления отчетности резидентами и управляющими компаниями. КоАП РФ, ст. 19.7 — ответственность за непредставление сведений и отчетности (утрата льгот).

Налоговое регулирование

НК РФ: ст. 284 п. 1.2 — налог на прибыль; ст. 381 п. 17 — налог на имущество организаций; ст. 395 п. 9 — земельный налог; ст. 427 — пониженные тарифы страховых взносов; ст. 149 п. 3 пп. 27 — освобождение от НДС для резидентов ПОЭЗ; ст. 257 и 262 — состав капитальных вложений и расходов на НИОКР; ст. 56.1 (введена ФЗ от 11.02.2026 № 18-ФЗ) — предельная величина налоговых льгот.

Таможенное регулирование

ТК ЕАЭС, гл. 27 (ст. 201, 202, 444–450) — таможенная процедура свободной таможенной зоны. Соглашение по вопросам свободных (специальных, особых) экономических зон на таможенной территории Таможенного союза от 18.06.2010 (ред. от 19.10.2021). Приказ ФТС России от 30.04.2015 № 817 — требования к обустройству территории для целей СТЗ.

Региональный уровень

Закон субъекта РФ о льготном налогообложении — региональная часть налога на прибыль, освобождения по имущественным налогам, транспортный налог, региональный коэффициент и право на индексацию по ст. 56.1 НК РФ. Для Московской области — Закон от 24.11.2004 № 151/2004-ОЗ, ст. 26.10.

Перечень основных нормативных правовых актов

ФЗ № 116 — Федеральный закон от 22.07.2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»

ФЗ № 18 — Федеральный закон от 11.02.2026 № 18-ФЗ «О внесении изменений в части 1 и 2 Налогового кодекса Российской Федерации»

КоАП РФ, ст. 19.7 — Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ, статья 19.7 «Непредставление сведений (информации)» (раздел II, глава 19 «Административные правонарушения против порядка управления»)

НК РФ, ст. 56.1 — Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ, статья 56.1 «Предельная величина налоговых льгот для резидентов особых экономических зон» (введена Федеральным законом от 11.02.2026 № 18-ФЗ)

НК РФ, ст. 149 — Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 2) от 05.08.2000 № 117-ФЗ, статья 149 «Операции, не подлежащие налогообложению (освобождаемые от налогообложения)», пункт 3, подпункт 27

НК РФ, ст. 257 — Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 2) от 05.08.2000 № 117-ФЗ, статья 257 «Порядок определения стоимости амортизируемого имущества» (глава 25 «Налог на прибыль организаций»)

НК РФ, ст. 262 — Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 2) от 05.08.2000 № 117-ФЗ, статья 262 «Расходы на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки» (глава 25 «Налог на прибыль организаций»)

НК РФ, ст. 284 — Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 2) от 05.08.2000 № 117-ФЗ, статья 284 «Налоговые ставки», пункт 1.2 (глава 25 «Налог на прибыль организаций»)

НК РФ, ст. 381 — Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 2) от 05.08.2000 № 117-ФЗ, статья 381 «Налоговые льготы», пункт 17 (глава 30 «Налог на имущество организаций»)

НК РФ, ст. 395 — Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 2) от 05.08.2000 № 117-ФЗ, статья 395 «Налоговые льготы», пункт 9 (глава 31 «Земельный налог»)

НК РФ, ст. 427 — Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 2) от 05.08.2000 № 117-ФЗ, статья 427 «Пониженные тарифы страховых взносов» (глава 34 «Страховые взносы»)

Таможенный кодекс ЕАЭС (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе ЕАЭС от 11.04.2017) (ратифицирован Федеральным законом от 14.11.2017 № 317-ФЗ; вступил в силу для Российской Федерации 01.01.2018), в том числе статьи 201, 202, 444–450

Соглашение по вопросам свободных экономических зон – Соглашение по вопросам свободных (специальных, особых) экономических зон на таможенной территории Таможенного союза и таможенной процедуры свободной таможенной зоны (заключено в г. Санкт-Петербурге 18.06.2010) (ред. от 19.10.2021)

ПП РФ № 156 — Постановление Правительства Российской Федерации от 14.02.2024 № 156 «Об утверждении критериев создания особой экономической зоны, Правил создания особой экономической зоны и изменения площади особой экономической зоны и требований к инвестиционным проектам, реализуемым резидентами особых экономических зон»

ПП РФ № 603 — Постановление Правительства Российской Федерации от 15.04.2023 № 603 «Об утверждении приоритетных направлений проектов технологического суверенитета и проектов структурной адаптации экономики Российской Федерации и Положения об условиях отнесения проектов к проектам технологического суверенитета и проектам структурной адаптации экономики Российской Федерации»

Приказ Минэкономразвития № 189 — Приказ Минэкономразвития России от 01.04.2024 № 189 «Об утверждении форм паспорта инвестиционного проекта и финансовой модели инвестиционного проекта, прилагаемых к заявке на заключение соглашения об осуществлении промышленно-производственной, технико-внедренческой, туристско-рекреационной деятельности и (или) об осуществлении деятельности в портовой особой экономической зоне, критериев и методики оценки паспорта инвестиционного проекта и финансовой модели инвестиционного проекта»

Приказ Минэкономразвития № 498 — Приказ Минэкономразвития России от 07.08.2024 № 498 «Об утверждении порядка осуществления контроля за исполнением резидентом особой экономической зоны соглашения об осуществлении промышленно-производственной, технико-внедренческой, туристско-рекреационной деятельности и (или) деятельности в портовой особой экономической зоне и договора о совместном производстве продукции»

Приказ ФТС РФ № 817 — Приказ Федеральной таможенной службы Российской Федерации от 30.04.2015 № 817 «Об утверждении требований к обустройству и оборудованию территории особой экономической зоны и требований к обустройству и оборудованию земельных участков, предоставленных резидентам особой экономической зоны»

Закон Московской области № 151/2004 ОЗ — Закон Московской области от 24.11.2004 № 151/2004 ОЗ «О льготном налогообложении в Московской области».

Партнерские материалы

Кто управляет инвестиционно-строительным проектом вашего предприятия в ОЭЗ

Управляющая компания ОЭЗ закрывает часть предпроектных задач — подбор и оформление участка, обеспечение инженерными мощностями. Техничко-экономическое обоснование, финансовую модель, проектирование и строительство инвестор реализует сам.

Зона ответственности инвестора: весь инвестиционно-строительный проект

Предпроект

ТЭО, финансовая модель, концепция проекта, предварительный бюджет и график

УК ОЭЗ: площадка, участок, мощности

Проектно-изыскательские работы

Проектная документация с положительным заключением экспертизы, рабочий бюджет, разрешение на строительство

Строительство и ввод в эксплуатацию

Объект, подтвержденные объемы и качество работ, заключение о соответствии и разрешение на ввод

Технический заказчик — единая точка ответственности за проект инвестора

Стандарт Ассоциации «НОТЕХ» задаёт базовые функции, результат работы, типовые бизнес-процессы и строительные риски на каждом этапе

НОТЕХ

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЛИЦ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ПОЛНОМОЧИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАКАЗЧИКА
СТАНДАРТ АССОЦИАЦИИ «НОТЕХ»

01 При выборе исполнителя

Запросите у потенциального технического заказчика сертификат соответствия требованиям Профессионального стандарта Ассоциации «НОТЕХ» — вы минимизируете риски выбора недобросовестного или несистемного исполнителя.

02 При заключении договора

Включите в контракт прямое указание: «Работы выполняются в соответствии с ключевыми требованиями Профессионального стандарта Ассоциации НОТЕХ» — вы сократите неопределённость на протяжении всего проекта, получая чёткие и объективные критерии для оценки работы исполнителя и конструктивного диалога.

Стандарт деятельности технического заказчика Ассоциации «НОТЕХ»

ЦЕЛЬ СТАНДАРТА

Профессиональный стандарт деятельности технического заказчика разработан Ассоциацией «НОТЕХ» с целью:

- повышения эффективности и качества деятельности лиц, осуществляющих полномочия технического заказчика;
- систематизации профильного понятийного аппарата;
- стандартизации процессов деятельности технических заказчиков.

ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ

Стандарт может быть использован инвестором / заказчиком строительства, финансовыми и страховыми организациями для выбора и определения функций технического заказчика при реализации инвестиционно-строительного проекта, а также идентификации строительных рисков.

Стандарт носит рекомендательный характер для застройщиков, технических заказчиков, государственных заказчиков, проектных и изыскательских организаций, подрядных организаций, принимающих участие в инвестиционно-строительной деятельности.

ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ



Структура стандарта деятельности технического заказчика «НОТЕХ»

РАЗДЕЛ 01. ВВЕДЕНИЕ

РАЗДЕЛ 02. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ И ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ

РАЗДЕЛ 03. НОРМАТИВНЫЕ ССЫЛКИ

РАЗДЕЛ 04. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

РАЗДЕЛ 05. ОБОЗНАЧЕНИЯ И СОКРАЩЕНИЯ

РАЗДЕЛ 06. ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ РАБОТЫ ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАКАЗЧИКА

РАЗДЕЛ 07. ОБЩАЯ СХЕМА РАБОТЫ ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАКАЗЧИКА НА ЖИЗНЕННОМ ЦИКЛЕ ИСП

РАЗДЕЛ 08. РОЛЬ ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАКАЗЧИКА И ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ РАБОТЫ

РАЗДЕЛ 09. КЛАССИФИКАЦИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАКАЗЧИКА

РАЗДЕЛ 10. ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАКАЗЧИКА

РАЗДЕЛ 11. ФУНКЦИОНАЛ И МОДЕЛЬ РАБОТЫ ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАКАЗЧИКА НА ЭТАПАХ РЕАЛИЗАЦИИ ИСП

11.1. Предпроектный этап реализации ИСП

11.1.1. Типовые бизнес-процессы технического заказчика на предпроектном этапе

11.1.2. Типовые строительные риски на предпроектном этапе

11.2. Проектно-изыскательский этап реализации ИСП

11.2.1. Типовые бизнес-процессы технического заказчика на этапе ПИР

11.2.2. Типовые строительные риски на этапе ПИР

11.3. Строительно-монтажный этап реализации ИСП

11.3.1. Типовые бизнес-процессы технического заказчика на этапе СМР

11.3.2. Типовые строительные риски на этапе СМР

РАЗДЕЛ 12. РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАКАЗЧИКА НА СТАДИЯХ ЖЦ ИСП

РАЗДЕЛ 13. ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Рекомендации при заключении и исполнении договора на выполнение функций технического заказчика

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. Рекомендации по подготовке и сдаче исполнительной документации

ПРИЛОЖЕНИЕ 3. Рекомендации по внедрению цифрового функционала технического заказчика

ПРИЛОЖЕНИЕ 4. Рекомендации по управлению рисками

ПРИЛОЖЕНИЕ 5. Типовой комплекс документов для РнС

ПРИЛОЖЕНИЕ 6. Типовой комплект документов для ЗОС

ПРИЛОЖЕНИЕ 7. Типовой комплект комплект документов для РВ

ПРИЛОЖЕНИЕ 8. Выстраивание эффективной системы управления безопасностью в строительстве

8.1. Содержание плана по охране труда и безопасности технологических процессов при реализации строительного проекта

ПРИЛОЖЕНИЕ 9. Структура рекомендуемых отчетных документов для взаимодействия с кредитными организациями