

# СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ

И. Кокорева

В работе XV отраслевой научно-технической конференции "Перспективные рынки – взгляд в будущее" (Саратов, 29–30 сентября 2016 года) приняли участие 250 человек: ректоры вузов, представители Академии наук, директора предприятий, генеральные конструкторы, актив радиоэлектронной отрасли. Среди основных тем обсуждения – стратегия развития радиоэлектроники до 2030 года, вопросы методологии форсайт-исследований приоритетных направлений, конкурентоспособности радиоэлектронной промышленности и перспективные технологические тенденции<sup>\*</sup>, а также инструменты государственной поддержки отраслей промышленности и участие в этом институтов развития, различных фондов, системный подход к реализации кадровой политики и технологические карты развития сегментов радиоэлектронной промышленности.

## ДИСКУССИЯ 2. ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ

Участники дискуссии обсуждали следующие вопросы: инструменты государственной поддержки развития отраслей промышленности и участие в этом институтов развития и венчурных фондов, реализация экспортного потенциала промышленных организаций.



**Мария Викторовна Половинкина, заместитель директора Департамента радиоэлектронной промышленности Минпромторга России**, посвятила свой доклад мерам комплексной государственной поддержки развития радиоэлектронной промышленности Департамента РЭП.

Действующий в настоящий момент инструмент развития отрасли можно разделить на пять ключевых блоков.

**Первый** и, наверное, самый значимый блок со стороны государства – предоставление преференций при госзакупках и бюджетных вложениях. Данный вид поддержки направлен на содействие российским производителям в продвижении продукции на внутреннем рынке с помощью ограничительных мер на импортную продукцию.

**Второй** блок поддержки, связанный с научно-технической деятельностью и инновациями, направлен на создание и внедрение передовых технологий.

**Третья** мера – информационная поддержка, которая помогает организациям в реализации и продвижении продукции и разработок.

<sup>\*</sup> Стратегия развития радиоэлектронной промышленности: точки роста и форсайт-исследования // ЭЛЕКТРОНИКА: Наука, Технология, Бизнес. 2017. № 1. С. 70–80.

**Четвертая** мера поддержки предусматривает развитие кадрового потенциала: поддержку дополнительного образования и образовательных программ.

**Пятый** блок – стимулирование внешнеэкономической деятельности, включающий ряд мероприятий, которые могут обеспечить повышение экспортного потенциала российских производителей радиоэлектронной продукции.

Благодаря консолидированной поддержке со стороны государственных структур, институтов развития, а также региональных органов власти обеспечивается стабильный рост отрасли, в том числе предупреждаются социально-негативные явления, с которыми могут столкнуться организации, и, как следствие, гарантируется выполнение государственного оборонного заказа.

Кроме того, развитие коммерчески эффективных комплексных проектов и поддержка стратегически важных направлений – основополагающие принципы инновационного развития отрасли. Для того чтобы внутриотраслевое управление было эффективным, ведется постоянное методологическое сопровождение, обеспечивается консультационная поддержка организаций отрасли.

**М.В.Половинкина** более подробно рассказала о документах, на базе которых предоставляются преференции при государственных закупках в целях формирования защищенного рынка для отечественных организаций\*. Первый документ – Постановление Правительства Российской Федерации от 24 декабря 2013 года № 1224 "Об установлении запрета и ограничений на допуск товаров, происходящих из иностранных государств, работ (услуг), выполняемых (оказываемых) иностранными лицами, для целей осуществления закупок товаров, работ (услуг) для нужд обороны страны и безопасности государства". (Постановление в настоящее время утратило силу).

Второй – Постановление Правительства Российской Федерации от 17 июля 2015 года № 719 "О критериях отнесения промышленной продукции к промышленной продукции, не имеющей аналогов, произведенных в Российской Федерации" носит общепромышленный характер и распространяется в том числе на организацию деятельности предприятий радиоэлектронной промышленности.

Третий документ – Постановление Правительства Российской Федерации от 16 сентября 2016 года № 925

\* В ЭЛЕКТРОНИКА: Наука, Технология, Бизнес № 9 за 2016 год в беседе с П.П.Куцько, заместителем директора Департамента РЭП Минпромторга России, подробно рассмотрены вопросы поддержки радиоэлектронной отрасли и взаимодействия ведомств как основы развития отечественной радиоэлектроники.

"О приоритете товаров российского происхождения, работ, услуг, выполняемых, оказываемых российскими лицами, по отношению к товарам, происходящим из иностранного государства, работам, услугам, выполняемым, оказываемым иностранными лицами".

"Отмечу еще один документ, имеющий прямое отношение к радиоэлектронной промышленности – Постановление Правительства Российской Федерации от 26 сентября 2016 года № 968 "Об ограничениях и условиях допуска отдельных видов радиоэлектронной продукции, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд". Он позволит ограничить допуск отдельных видов иностранной радиоэлектронной продукции для государственных и муниципальных нужд. Суть его заключается в том, что если госзаказчику предложат на конкурсе два или более продуктов разных российских производителей, то он будет обязан отклонить все аналогичные предложения иностранных продавцов. Документ направлен на поддержку со стороны государства российских производителей, так необходимую им сегодня, поскольку на рынке радиоэлектронной продукции высокая конкуренция со стороны иностранных производителей и соревноваться с ними по цене отечественным производителям зачастую очень трудно".

В докладе М.В.Половинкина привела пример непосредственной поддержки, которую оказывают институты развития, например Фонд развития промышленности. На конкурсной основе предоставляются займы на реализацию проектов, направленных на внедрение передовых технологий, создание новых продуктов или организацию импортозамещающих производств. Займы Фонда предоставляются на возвратной основе, на условиях софинансирования. Заявитель должен обеспечить сумму займа и процентов за весь срок либо гарантию, поручительство или залог.

"Еще один вид поддержки, на которую я хотела бы обратить внимание, – субсидирование системообразующих и стратегических организаций радиоэлектронной промышленности.

Первая субсидия направлена на возмещение части затрат, понесенных на оплату процентов по кредитам, на пополнение оборотных средств и финансирование текущей производственной деятельности (Постановление Правительства Российской Федерации от 12 марта 2015 года № 214 "Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета организациям промышленности для возмещения части затрат, понесенных в 2015 году на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях и государственной корпорации "Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)",

а также в международных финансовых организациях, созданных в соответствии с международными договорами, в которых участвует РФ, на пополнение оборотных средств и (или) на финансирование текущей производственной деятельности").

Вторая субсидия предусмотрена для стратегических организаций оборонно-промышленного комплекса в целях предотвращения банкротства (Постановление Правительства Российской Федерации от 7 мая 2008 года № 368 "Об утверждении Правил предоставления из федерального бюджета субсидий стратегическим организациям оборонно-промышленного комплекса в целях предупреждения банкротства").

Сегодня именно эти инструменты обеспечивают поддержку организаций, находящихся в сложной финансовой ситуации. Данные меры носят временный характер и предоставляют возможность оперативного реагирования на возникающие кризисные явления".

В заключение М.В.Половинкина сказала: "Радиоэлектронная промышленность всегда находилась в фокусе государственного внимания. При этом стоит отметить недостаточную активность организаций отрасли в использовании механизмов поддержки. В настоящее время Минпромторг России и Департамент радиоэлектронной промышленности продолжают разрабатывать новые меры господдержки, которые призваны способствовать выведению гражданской продукции в серийное производство. В частности, в рамках Государственной программы "Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности на 2013–2025 годы".



**Алена Владимировна Фомина, генеральный директор АО "ЦНИИ "Электроника"**, в своем докладе рассмотрела некоторые вопросы разработки стратегии развития радиоэлектронной промышленности.

"У нас была Федеральная целевая программа развития радиоэлектронной компонентной базы и радиоэлектроники на 2008–2015 годы. А сейчас второй этап – Государственная программа развития электронной и радиоэлектронной промышленности на 2013–2025 годы. У предыдущей программы была совершенно четкая цель. Во-первых, мы не дали отрасли погибнуть. Во-вторых, количество технологий, которое мы планировали, мы разработали. А сегодня на этой серьезной базе мы должны перейти ко второму этапу, к проектному подходу: от технологий к выпуску конечной продукции.

Отмечу различия между предыдущей и текущей программами.

**Первое** различие – прямое финансирование, предусмотренное в предыдущей программе, когда государство являлось прямым заказчиком проекта. Предоставление субсидий – другой механизм, когда государство поддерживает инициативные комплексные проекты. Предприятия сами планируют деньги, свой инновационный поток. Предприятие может с 1 января подать все затраты по классификатору затрат, который защищен, и получить субсидию.

**Второе** различие. В предыдущей программе шла речь о государственной собственности, сейчас – о частной.

**Третье.** Было предусмотрено десять направлений развития радиоэлектронной промышленности, сейчас четыре приоритетных направления. Чтобы их выделить, была проделана большая работа: сформирована концепция проектного подхода, проанализированы рынки, проведен технологический аудит в отрасли. Благодаря работе, которая велась с 2011 года, мы за год смогли на основе результатов анализа спрогнозировать тренды и сфокусировать внимание на четырех приоритетных направлениях: **телекоммуникации, вычислительной технике, системах интеллектуального управления и специальном техническом оборудовании, в том числе для микроэлектроники.**

В Госпрограмме можно выделить два методологических направления: коммерческий потенциал и научно-технологический задел. С одной стороны, без научно-технологического задела нельзя говорить о развитии, должен быть фундамент. Но, с другой стороны, в сегменте гражданской продукции (где, безусловно, научно-технологический потенциал играет далеко не последнее место) на первый план выходят рыночные характеристики, способность преодолевать рыночные барьеры. Поэтому и были выбраны приоритетные продукты. Параллельно с этим были рассмотрены технологические возможности, основные базовые технологии.

Таким образом, сегодня у нас с вами есть две субсидии: на создание научно-технического задела и компенсацию части затрат на уплату процентов по кредиту на техперевооружение.

Первая субсидия включает в себя оплату труда работников, накладные расходы 200%, договоры на НИОКР с центрами коллективного пользования, расходы на опытные образцы, макеты, стенды, опытную серию и даже аренду/лизинг технологического оборудования. Вторая субсидия предусматривает компенсацию части затрат на уплату процентов по кредиту.

Сегодня больше вопросов появляется по первой субсидии. Хочу подчеркнуть, что по всем возникающим проблемам можно обращаться в ЦНИИ "Электроника",

будут высланы необходимые материалы, оказана консультация по любому вопросу.

Кроме этих двух субсидий, есть несколько обеспечивающих инструментов – стимулирование спроса, поддержка научно-технического развития, обеспечение стабильности и кадровое обеспечение отрасли. Мы попытались в проектном подходе охватить весь цикл. Получилось или нет – время покажет, во всяком случае, идеология и методология состояли именно в этом. Еще раз повторю: мы должны развиваться, поэтому я вас приглашаю в ЦНИИ "Электроника", где мы можем обсудить варианты, субсидии и инструменты, которые позволят вам быть успешными и реализовывать проекты".

**Тимур Эмильевич Котляр, управляющий директор по сопровождению проектов в органах власти, ООО "УК "РОСНАНО".**

В своем выступлении он рассмотрел меры поддержки, оказываемой сегодня одним из институтов развития – РОСНАНО. В состав института входят акционерное общество РОСНАНО и Фонд образовательных программ. АО "РОСНАНО" поддерживает крупные инвестиционные проекты, Фонд инфраструктурных образовательных программ – стартапы, то есть создает инфраструктуру для поддержки в том числе и молодых инициаторов проектов, оказывает содействие небольшим компаниям, предоставляет финансирование.

"За последние пять лет РОСНАНО профинансировало 107 инвестиционных проектов, из которых 68 заводов и предприятий построены и производят продукцию. Что касается других инвестиционных проектов, то предполагается их завершить к концу 2017-го – началу 2018 года, тогда на этих предприятиях начнется промышленное производство. Вступившие в строй заводы исключаются из наших проектов. В отличие от многих инвесторов, которые предоставляют инвестиции, особенность РОСНАНО в том, что оно только выделяет деньги на проект (например, в виде займа), а затем продает свою долю в этом проекте. Как институт развития мы заинтересованы в том, чтобы помочь построить бизнес, но не участвовать в нем.

Сегодня мы активно инвестируем в отрасль электроники и радиоэлектроники. Министерству промышленности и торговли, в отличие от других институтов развития, мы интересны тем, что не только можем дать денег, но и вместе с вами можем стать инвестором проекта, не прося залогового обеспечения. Мы готовы



вместе с вами рисковать и участвовать в проекте, мы всегда стремимся быть только акционерами, которые предоставляют финансовую и организационную поддержку, для того чтобы содействовать развитию вашего бизнес-проекта. Конечно, в некоторых случаях иногда перехватываем контроль, но только тогда, когда понимаем, что реализация проекта затруднена по каким-то причинам или проект требует большего финансирования, тогда увеличиваем свою долю и т.д. На мой взгляд, мы представляем для предприятий радиоэлектронного комплекса большой интерес, потому что не претендуем на то, чтобы принимать активное участие в вашем бизнесе и навязывать план развития вашему бизнесу.

У нас есть еще один мощный и, может быть, интересный для вас ресурс – мы знаем, как продвигать новые продукты на рынке, как пользоваться мерами поддержки, которые есть у министерства, и мы знаем, как добиваться льгот для наших проектов. Иными словами, мы помогаем решать многие проблемы благодаря взаимодействию с Минпромторгом и с Министерством экономического развития. Сейчас речь идет про рынок гражданской продукции. Когда вы предлагаете новый продукт на рынок, часто потенциальный потребитель говорит: "Нет, спасибо. Я лучше буду пользоваться продукцией других производителей". И вот здесь мы вместе с Министерством промышленности и торговли можем вам помочь, потому что мы заинтересованы в развитии вашего бизнеса, а также в том, чтобы сделанные инвестиции окупались".

В заключение Т.Э.Котляр сказал: "Единственное, я хотел бы еще раз вам пожелать, чтобы вы более активно начинали пользоваться теми возможностями, которые предоставляет государство, потому что мы, государственный институт развития, сегодня максимально синхронизированы со всем тем, что делает Минпромторг, Департамент радиоэлектронной промышленности, многие другие подразделения. Мы заинтересованы в том, чтобы ваши проекты были успешны. Нам нужно вкладывать деньги и нам нужно, чтобы вы увеличили производство продукции и были успешны".

Тема доклада **Сергея Николаевича Исаева, менеджера проектов кластера космических технологий и телекоммуникаций Фонда "Сколково"**, – "Механизмы взаимодействия с предприятиями радиоэлектронной промышленности".

"Государственный институт развития "Сколково" функци-



онирует в соответствии с федеральным законом № 244 от 28 сентября 2010 года. Основная цель института – поддержка проектов по разработке и компенсации новых технологий. Для успешного достижения нашей цели существует экосистема – инфраструктура, которая находится на территории Сколково и обеспечивает взаимодействие всех участников, которые вовлечены в проект. Инфраструктура делится на сервисную и физическую. Сервисная инфраструктура – это технопарки (один из самых больших в Европе), лаборатории и центры коллективного пользования, которых у нас сейчас около 30. Это и является потенциалом сотрудничества с радиоэлектронной промышленностью. Физическая инфраструктура – это жилье для сотрудников, объекты социального благоустройства.

Основной механизм взаимодействия – проекты стартапов, которые разрабатывают инновационные технологии. Сегодня у нас более 60 партнеров – крупные российские промышленные объединения и мировые корпорации. Стоит отметить, что 2/3 из них – зарубежные компании.

Наш основной механизм взаимодействия с предприятиями дополняют инвесторы, связанные с партнерами, и Сколтех (Сколковский институт технологий), который готовит студентов-магистров по фундаментальным и бизнес-программам. Мы ориентированы на развитие проектов в высокотехнологичных отраслях. Ключевыми для нас являются пять направлений деятельности – кластеров, которые соответствуют приоритетным направлениям инновационного развития Российской Федерации: энергоэффективность, ИТ, биомедицина, космос и телекоммуникационные технологии. Во всех этих кластерах представлены проекты по радиоэлектронике.

В настоящее время у нас более 1000 участников проектов. Ключевые показатели, по которым мы отчитываемся перед государством, – это выручка наших резидентов (за пять лет более 80 млрд. руб.), объем частных инвестиций, привлеченных нашими стартапами и участниками, количество рабочих мест, созданных участниками (около 18 тыс.), и количество патентов, полученных на территории России, США и Европы.

В Сколково благоприятный налоговый климат: налог на прибыль, НДС, таможенные пошлины равны нулю, единый социальный налог – около 14%. Много других механизмов стимулирует реализацию проектов. Мы видим, что наши проекты выходят на рынок и показывают хорошие результаты".

**Во время дискуссии по докладу был задан вопрос: "Что конкретно Сколково может предложить предприятиям, какие меры поддержки, сколько денег?"**

**Ответ докладчика:** "Благоприятный налоговый климат, финансирование проектов, различные целевые микрогранты в размере до 1,5 млн. руб. на защиту интел-

лектуальной собственности, прототипирование, участие в выставках, сертификация. Сумма больших грантов – до 300 млн. руб. Но эти гранты выдаются на условиях инвестирования, привлечения частного инвестора для капитализации компании учредителями. Среди других мер поддержки – акселерация проектов, выход на международные рынки, сотрудничество с Экспортным центром".



**Максим Львович Шихалов, министр промышленности и энергетики Саратовской области,** рассказал о том, что сделано в регионе в соответствии с принятыми мерами поддержки развития отраслей промышленности.

"Промышленный комплекс в Саратовской области включает в себя 480 крупных и средних предприятий,

многоотраслевые структуры. Основу промышленности региона составляют обрабатывающие производства, доля которых только за последние три года увеличилась на 3,5% и по итогам 2015 года в общем объеме отгрузки превысила 73%. На долю производства, распределения электроэнергии и воды в структуре промышленного производства приходится 21%, добыча полезных ископаемых составляет 5,8%. Именно динамика обрабатывающих производств определила то, что на протяжении последних 10 лет экономика нашей области опережала по основным показателям средние значения по России.

Динамичное развитие нашего промышленного комплекса обусловлено введением новых заводов в регионе. За последние четыре года в области было запущено десять новых производств.

Сегодня Саратовская область занимает лидирующие позиции в Российской Федерации по выпуску отдельных видов продукции: троллейбусов – 84%, минеральных удобрений и подшипников – 14%, синтетических моющих средств – 7%, бытовых холодильников и морозильников – 6,5% и т.д."

Саратовская область остается крупнейшим в стране центром оборонной промышленности. Оборонно-промышленный комплекс региона включает в себя 27 крупных и средних промышленных предприятий – НИИ и КБ, представляющих все подотрасли ОПК. Кроме того, 23 промышленных предприятия производят продукцию двойного назначения.

К преимуществам регионального ОПК можно отнести его специфику, заключающуюся в разработке и производстве широкой номенклатуры продукции. Несмотря

на имеющиеся проблемы, консолидированный объем Гособоронзаказа, размещаемого на наших предприятиях, за последнее время ежегодно увеличивается в среднем на 10–15%. В 2015-м рост составил 12,5%, а в 2016-м – 15%.

В прошлом году предприятия ОПК области продолжали реализовывать ряд федеральных программ – ФЦП "Развитие оборонно-промышленного комплекса", Государственные программы "Космическая деятельность в России" и "Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности".

Сегодня можно отметить положительную за последние пять лет динамику использования саратовскими предприятиями передовых технологий. По сравнению с 2011 годом этот показатель увеличился на 20%. В регионе успешно работают предприятия, в том числе малые, которые применяют собственные инновационные технологии, позволяющие производить уникальную продукцию, востребованную не только на региональном, но и на российском и международном рынках.

В целях дальнейшего развития промышленности в регионе создана нормативно-правовая база, приняты закон о промышленной политике и программа развития промышленности Саратовской области, согласована программа по специнвестконтрактам.

В конце доклада М. Л. Шихалов сказал: "С учетом значительного промышленного потенциала поставлена задача обеспечить устойчивый рост промышленного комплекса Саратовской области, уделить особое внимание повышению конкурентоспособности, внедрению новых прорывных производственных технологий и формированию благоприятного инвестиционного климата в регионе".

**Павел Петрович Финк, заместитель директора департамента развития секторов экономики Министерства экономического развития Российской Федерации,**

начал свое выступление так: "Я специально засею время – 40 мин ушло на перечисление мер поддержки, которые направлены на то, чтобы предприятия, в том числе

радиоэлектронной промышленности, имели возможность реализовывать проекты и развивались. Но сегодня мы столкнулись с ситуацией, когда, с одной стороны, ограничены бюджетные средства, а, с другой, – падает внутренний спрос, объем инвестиций, что, в конечном счете, приводит к тому, что предприятия сокращают объем производства.



Известно, что примерно 90% продукции радиоэлектронной промышленности – это военная, потребляется ВПК. Многие зависят от того, какие ориентиры будут закладываться в новую ГПВ (Государственная программа вооружения).

**Поэтому сегодня пересматриваются подходы к господдержке, мы хотим переориентировать, сконцентрировать деньги на наиболее успешных проектах.** Мы отказались от ФЦП как механизма поддержки и перешли к новым инструментам, предусмотренным Государственной программой "Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности на 2013–2025 годы". Документ устанавливает новый формат взаимоотношений государства и бизнеса – с 2016 года основным инструментом реализации Госпрограммы является субсидирование комплексных инвестиционных проектов. При этом в приоритетном порядке будет обеспечена поддержка следующих технологических направлений: телекоммуникационное оборудование, вычислительная техника, технологическое оборудование, системы интеллектуального управления. Впервые реализуется проектный подход: от идеи до продукта. Каждый проект предусматривает не просто создание промышленного образца изделия, а разработку и вывод на рынок полноценного продукта массового спроса с четким позиционированием, документацией для конечного пользователя, сертификатами и т.д.

Госпрограмма развития радиоэлектронной промышленности – это на самом деле инновационная программа с точки зрения реализованных в ней подходов. Одна из основных задач (в соответствии с Госпрограммой), стоящих перед отечественной радиоэлектронной отраслью, – ориентация на экспорт инновационной продукции. Госпрограмма нацелена на развитие бизнеса, реализацию коммерческих проектов. Ключевым инструментом вывода на новые рынки очередного нового продукта является бизнес-план.

Определенные возможности для предприятий радиоэлектронной промышленности дает применение Постановления Правительства РФ № 719, которое определяет критерии отнесения продукции к российской, то есть фактически определяет ту степень локализации, которой достаточно для того, чтобы продукция считалась российской. Постановление № 719 используется не только в рамках госзакупок, но и в рамках закупок крупных акционеров, таких как "Газпром", "Роснефть", автопром и т.д.), которые продают продукцию с использованием элементной базы, произведенной на предприятиях радиоэлектроники".

**Отвечая на вопросы, связанные с новыми правилами финансирования предприятий, П.П. Финк отметил:** "Госпрограмма не является с точки зрения инвестиций источником средств. Госпрограмма – это только

лимит, который в дальнейшем должен в соответствии с каким-то механизмом доводиться до предприятия. Сегодня такой инструмент отсутствует. Мы об этом неоднократно заявляли. Все это понимают, работа ведется, но пока она не закончена. ФЦП, формирующая федеральную инвестиционную программу, обеспечивала доведение денег до предприятия. Как сегодня эту задачу решать – не ясно! Есть идеи перехода на субсидии под инвестиционные проекты. Но решение окончательное пока не принято”.



**Сергей Васильевич Колдаев, директор Российского экспортного центра по поддержке экспортной деятельности регионов,** рассказал о деятельности учреждения. Основная цель создания Центра – осуществление финансовой, страховой, гарантийной и иной поддержки экспорта промышленной продукции (товаров, работ

и услуг). Центр участвовал в выработке новых направлений диверсификации производства РЭП в сторону гражданских отраслей и в выборе решений по продвижению этой продукции на внешние рынки.

За год было проведено большое количество мероприятий, в том числе на уровне правительства и региональных, а также бизнес-миссий. В результате Центр получил определенное количество заявок от потенциальных экспортеров – более 20 заявок сейчас находится в разработке.

“Основные запросы наших экспортеров связаны с анализом рынков и консультированием по экспортной поставке, проведением бизнес-миссий, поиском партнера, международной сертификацией и патентованием. Набор таких запросов (нефинансовых инструментов поддержки) говорит о том, что отрасль проявляет интерес к экспорту продукции и знакомится с рынком. Но пока, к сожалению, экспортные поставки совершаются только в единичных случаях”.

Экспортный центр обеспечивает предприятиям доступ к информации о проводимых в более чем 50 государствах тендерах. На сайте Центра размещается информация (доступна в онлайн-режиме) о том, где и какой тендер объявлен, в каком государстве, на какую продукцию, можно также ознакомиться с конкурсной документацией. Но, как правило, объем номенклатуры продукции предприятий радиоэлектронной промышленности не всегда достаточен для участия в таких крупных тендерах. В этом случае консолидация заявок для последующего включения в цепочку поставок

становится важной задачей для Экспортного центра. По сути, Центр формирует своего рода “биржу” проектов, и компании, объединившись, могут участвовать в крупных тендерных проектах. “Конечно, в идеале хотелось, чтобы Центр получал заявки не на объявленный конкурс, а на стадии, когда конкурсная документация составляется, чтобы мы могли отработать условия этого конкурса, постараться включить технические позиции”, – отметил С.В.Колдаев.

Докладчик сформулировал предложение Министерству экономического развития и Министерству промышленности и торговли: к рассмотрению заявок финансирования тендерных проектов, стартапов и крупных инвестиционных проектов следует привлекать Центр, чтобы его специалисты оценили экспортный потенциал проектов и сформировали экспертную модель для вывода продукции за рубеж еще на стадии, когда закладывается финансирование.

Планы на ближайшее время:

- проведение бизнес-миссий, в результате которых многие экспортеры смогут определить своих покупателей;
- организация коллективных стендов на ключевых мировых площадках. Есть надежда, что правительство найдет возможность компенсировать затраты наших производителей на аренду выставочных площадей, доставку выставочного образца;
- организация торговых домов, с помощью которых можно обеспечить выход на внешние рынки;
- принять решение о финансовой страховой поддержке совместных проектов на территории как Российской Федерации, так и зарубежных государств, которые производят экспортно-ориентированную продукцию;
- поддержка развития сервисных центров за рубежом.



**Андрей Сабирович Абдуллаев, заместитель генерального директора по работе с инвесторами АО “Портовая особая экономическая зона “Ульяновск”**, представлял Управляющую компанию “Особая экономическая зона “Ульяновск”.

“Наша особая экономическая зона – уникальная в России, поскольку мы примыкаем к порту – является портовой экономической зоной. На ее развитие из федерального бюджета выделяется 7,7 млрд. руб. и из регионального – 4,3 млрд. руб.

Условия для инвесторов в особой экономической зоне позволяют снизить затраты на создание и эксплуатацию предприятий – до 30%. Что это за условия?

**Первое** – низкая стоимость земли. Ставка аренды составляет всего лишь 4456 руб. за гектар в год. Когда инвестор реализует проект, то есть построит предприятие, он имеет право выкупить землю. Сегодня средняя стоимость гектара 13 тыс. руб., что практически даром.

**Второе условие** – земельный участок находится в непосредственной близости от точек подключения к инфраструктуре (это дороги, электросети, газ, вода, канализация, сети связи), построенной за государственные деньги. В нашем случае есть еще и уникальные объекты инфраструктуры. Все это возведено за счет государства.

**Третье условие** – подключение к электросетям и другим сетям, которое у нас происходит бесплатно для инвесторов.

**Четвертое условие** – налоговые льготы. Налог на прибыль составляет 2% в течение первых десяти лет с момента, когда у компании на балансе появляется первая прибыль, а не с момента, когда предприятие становится резидентом. Когда 10-летний период заканчивается, налог на прибыль не увеличивается до 20%, у нас выше 15,5% не может подниматься в соответствии с налоговым кодексом.

**Пятое условие** – налоги на имущество, землю и транспорт обнулены. На имущество – на 15 лет, на землю и транспорт – на 10 лет. У нас есть уникальная опция, которой нет на территории других особых экономических зон: компании могут не применять НДС на оказываемые услуги и выполняемые работы. Эта норма действует в течение всего срока существования особой экономической зоны.

В нашем регионе возможны три варианта реализации проекта: мы выделяем землю, предоставляем в аренду готовые производственные помещения или строим для заказчика (в случае очень интересного для нас проекта можем возвести здание и предоставить его в аренду инвестору)".

Относительно обеспечения кадрами докладчик отметил, что в Ульяновске достаточно развиты радиоэлектроника и приборостроение, соответственно, есть учебные заведения для подготовки специалистов. Правда, электроника и приборостроение в регионе позиционируются на втором месте, на первом – авиастроение.

Не менее важна и административная поддержка. Управляющая компания особой экономической зоны сопровождает своих инвесторов на всех этапах – от получения статуса резидента до аренды земельного участка, получения разрешения на строительство, работы с таможенной и налоговой инспекцией.

По окончании доклада А.В.Абдуллаеву был задан вопрос.

**Вопрос (С.В. Хохлов):** "Насколько механизм экономических зон себя оправдывает и от чего зависит успех той или иной особой экономической зоны? Есть хороший пример в республике Татарстан, где глава региона лично занимается этим вопросом, фактически ведет переговоры с резидентами и всеми правдами и неправдами создает условия для их привлечения. Но других таких примеров по особым экономическим зонам, насколько мне известно, нет. Может быть, создать две-три зоны и достаточно? Мне кажется, что формирование особых экономических зон может превратиться в процесс "очередной галочки", которую поставят тем или иным регионам".

**Ответ:** "Конечно, не все проекты успешны. Идеальных нормативных актов, идеальных концептуальных идей не так много. Но сама по себе зона – это создание инфраструктуры для дальнейшего привлечения в нее инвесторов. Если инвестор не идет, возможно, ему это просто не надо. Наверное, такую зону имеет смысл и закрыть. Но если инвестору интересны льготы, месторасположение зоны, если оно близко к рынку сбыта, допустим, то почему бы такой зоне и не существовать".

**Модератор.** На заседании секции рассматривался важный элемент развития любого бизнеса и производства – инструменты государственной поддержки отраслей промышленности. Обсуждались вопросы участия в такой поддержке институтов развития и различных фондов. Мы попытались ответить на вопросы: каким образом и с помощью каких ресурсов можно повысить эффективность производственного проекта и снизить инвестиционные издержки, каким образом государство готово помогать, что необходимо сделать по линии Министерства промышленности и торговли, какое мнение по этому вопросу у представителей Министерства экономического развития, какие возможные меры могут предложить институты развития, сколько есть денег на проведение конкретных мероприятий. ●