

У инноватора должна быть идея. Инфраструктуру мы ему предоставим

Рассказывает генеральный директор АО «Управляющая компания особой экономической зоны «Исток», заместитель генерального директора АО «НПП «Исток» им. Шокина» Мария Владимировна Чекаданова



Особая экономическая зона (ОЭЗ) «Исток» была создана в конце 2015 года по инициативе АО «НПП «Исток» им. Шокина» – одного из крупнейших российских предприятий, работающих в области СВЧ-электроники, и уже вошла в число самых успешных среди ОЭЗ технико-внедренческого и производственного типа в России. Благодаря каким инструментам удалось достичь такого результата, какие возможности предоставляет ОЭЗ своим резидентам, в каких направлениях ведутся разработки, на какие рынки они ориентированы – на эти и другие темы мы поговорили с генеральным директором АО «Управляющая компания особой экономической зоны «Исток», заместителем генерального директора АО «НПП «Исток» им. Шокина» М. В. Чекадановой.

Мария Владимировна, ОЭЗ «Исток» даже своим названием обязана АО «НПП «Исток» им. Шокина» – предприятию, на базе которого она создана и которое хорошо известно как один из лидеров отечественной СВЧ-электроники. Направлено ли создание ОЭЗ на решение проблем этой отрасли?

В том числе. Область СВЧ-электроники обладает своей спецификой. Практически все отечественные предприятия этой области относятся к ОПК и решают задачи создания оборонной продукции и продукции двойного назначения. Вместе с тем перед предприятиями ОПК поставлена задача коммерциализации научных разработок и повышения доли производства гражданской продукции. Но в области СВЧ основную продукцию составляет компонентная база, а не готовые конечные изделия, поэтому достичь поставленной планки – 50% продукции гражданского назначения – достаточно сложно.

Кроме того, коммерциализация научных разработок – задача сама по себе непростая для научных коллективов, в своем большинстве не обладающих ни необходимой инфраструктурой, ни ресурсами, ни компетенциями в таких областях, как, например, маркетинг.

Вообще говоря, научных идей в нашей стране достаточно много, но далеко не все они применимы на практике в своем «сыром» виде. Чтобы вывести такую идею на гражданский рынок, необходим целый механизм, включающий четыре основных блока.

Первый из них – инжиниринговый центр. Научная идея должна быть преобразована в коммерческий продукт, который можно выводить на рынок. Но прежде чем приступить к его созданию, необходимо провести маркетинговые исследования и определить нишу для данного продукта и его рыночный потенциал.

Второй блок – бизнес-инкубатор. Здесь формируется организационно-юридическая структура для проекта.

После того как эти этапы пройдены, возникает необходимость в изготовлении продукции, для чего служит третий блок – производственный. Производство может быть налажено самой компанией-резидентом или выполняться по контракту, в том числе на производственных мощностях других резидентов ОЭЗ.

Наконец, произведенную продукцию необходимо реализовать, чему способствует четвертый блок – торговый дом, который выполняет функцию дистрибьюторской сети для коммерческих продуктов.

Эта схема может быть представлена в другой форме, более детализированной, ее можно расширять, но эти четыре блока являются основой для коммерциализации научной идеи, и именно их мы реализовали в виде полноценной инновационной площадки, материальный базис которой лежит в ОЭЗ и на промышленных мощностях нашего якорного резидента – НПП «Исток».

ОЭЗ «Исток» – не единственная в России. Какими преимуществами она обладает?

Наша ОЭЗ технико-внедренческого типа. Таких ОЭЗ в России шесть, две из которых расположены в Московской области – наша и ОЭЗ «Дубна».

Помимо инновационной инфраструктуры ОЭЗ, о которой я рассказывала, существуют и другие. Среди них – инженерная инфраструктура, которая является одной из наших сильных сторон. Существуют минимальные требования к инженерному обеспечению, которые должны быть выполнены на территории ОЭЗ. Это дороги, электросеть, водопровод по периметру и другие коммуникации, к которым компания, становящаяся резидентом ОЭЗ, должна иметь возможность подключиться. Но мы предоставляем новым резидентам гораздо лучшие условия: по сути, они могут сразу въехать в помещение, снабженное необходимыми коммуникациями. Мы можем предоставить как офисные помещения, так и производственные, а также помещения для организации лабораторий.

Кроме того, у нас выгодное расположение: мы находимся в черте города Фрязино, поэтому в распоряжении наших резидентов вся городская социальная инфраструктура, и мы являемся самой близкой ОЭЗ к Москве, если не считать формально находящейся на территории Москвы зеленоградской ОЭЗ, которая тем не менее расположена несколько дальше нас от центра столицы.

Фрязино – один из 13 наукоградов России, и здесь очень высокий уровень образования населения. В городе даже существуют научные и инженерные династии, которые не прерываются и теперь, и молодое

поколение продолжает эти традиции, в том числе получая высшее образование в филиале МИРЭА на территории якорного резидента ОЭЗ НПП «Исток».

Образовательная инфраструктура – еще одна из наших сильных сторон. Причем у нас обучение может начинаться с младшего школьного возраста: во Фрязине при участии нашей ОЭЗ и якорного резидента НПП «Исток» работает детский технопарк, в котором реализуются программы детского технического творчества в области радиоэлектроники, робототехники и др. со второго класса школы. А для старшеклассников существуют программы для подготовки к олимпиадам, к поступлению в вуз, а также творческие, в рамках которых ученики работают в течение года над определенным достаточно серьезным и интересным проектом. Результаты этой подготовки отражаются на результатах ЕГЭ, которыми наш город может гордиться.

Научных идей в нашей стране достаточно много, но далеко не все они применимы на практике в своем «сыром» виде

Во фрязинском филиале МИРЭА студенты проходят обучение по программам бакалавриата и магистратуры. Замечу, что в этом году проходной балл в филиале МИРЭА намного выше, чем был несколько лет назад. Кроме того, на территории ОЭЗ действует аспирантура и докторантура. Также у нас есть такое понятие, как корпоративный университет. Благодаря этому наши резиденты имеют возможность заказать специальную программу обучения под собственные нужды, которая реализуется преподавателями не только МИРЭА, но и других вузов – МГТУ им. Н.Э. Баумана, МИЭТ, МФТИ, причем эти программы могут быть ориентированы как на специальную подготовку по естественнонаучным и техническим дисциплинам, так и по таким направлениям, как юриспруденция, экономика и т. п.

Подготовка специалистов в области производства СВЧ-изделий и электроники в целом – сейчас очень важный вопрос. В отрасли применяются настолько сложные технологии, что даже обслуживание оборудования требует особой квалификации и опыта. В частности, один из наших резидентов – ООО «НПП «Микросистема» – заказал программу подготовки, в рамках которой студенты старших курсов будут проходить спецкурс, а затем стажировку в Германии именно по обслуживанию такого оборудования.

В рамках бизнес-инкубатора ОЭЗ действует также специализированная кадровая служба, которая может помочь резидентам в подборе персонала.

И еще одно из важнейших наших преимуществ – производственные возможности нашего якорного резидента НПП «Исток». Это предприятие обладает поистине уникальной технологической базой, которой могут воспользоваться наши резиденты как в рамках совместных проектов, так и размещая заказы по производству своей продукции.

Базовые технологии НПП «Исток» – это и кристалльное производство СВЧ-транзисторов и монолитных интегральных СВЧ-схем (СВЧ МИС) различного функционального назначения, включая сложнофункциональные однокристалльные СВЧ МИС типа «система на кристалле», и технологии многокристалльных СВЧ-модулей в гибридно-монолитном исполнении – «систем в корпусе», и производство многофункциональных полупроводниковых СВЧ-модулей (МФМ) в гибридном исполнении, которые могут содержать в своем составе в том числе встроенные источники вторичного электропитания, цифровые схемы и платы управления и обработки сигналов, и технологии электровакуумных СВЧ-приборов и комплексированных устройств на их основе.

Кроме области производства СВЧ-компонентов и модулей, базовые технологии предприятия охватывают области изготовления законченных радиоэлектронных устройств и их составных частей, в том числе радиолокационных измерителей и датчиков, антенных систем, цифровых вычислителей, приемных, приемопередающих и передающих устройств различных частотных диапазонов, а также технологического оборудования для различных отраслей промышленности.

НПП «Исток» обладает поистине уникальной технологической базой, которой могут воспользоваться наши резиденты

НПП «Исток» обладает рядом вспомогательных технологий в таких областях, как спецматериаловедение – разработка и технологическое применение функциональных и конструкционных материалов, сплавов, припоев, клеев, компаундов, защитных покрытий; высокоточная механообработка – токарная, слесарная, фрезерная, лазерная, электроэрозсионная; различные виды химической обработки; гальванические покрытия и очистка. Предприятие выполняет разработку и производство элементов

согласования СВЧ-трактов, межблочных и межплатных соединителей, ферритовых материалов и СВЧ-приборов. Кроме того, в НПП «Исток» имеется контрольно-измерительный и испытательный комплекс, перекрывающий потребности производства всей номенклатуры выпускаемой продукции.

НПП «Исток» не стоит на месте и продолжает улучшать свою производственную базу при поддержке государства в рамках программы техпереворужения.

Какие компании являются резидентами ОЭЗ «Исток»?

Прежде всего, мы ориентируемся на стартапы в области выполнения НИОКР. Их ценность – идеи, но, помимо них, как правило, такие стартапы не имеют ничего и нуждаются в готовых инфраструктурах и компетенциях, которые мы можем им предоставить.

Еще одно направление мы называем трансфером технологий, поскольку реализация идеи в этом случае осуществляется совместно с якорным резидентом ОЭЗ. К нам приходят компании с некоторой идеей, которая нуждается в доработке, в чем может оказать помощь коллектив якорного резидента. Другим нужна технологическая база. Третьи приходят непосредственно для реализации совместных проектов или встраиваются со своим предложением в цепочку поставок других резидентов ОЭЗ.

Еще одна группа резидентов – так называемые спин-оффы. Эта практика в мире очень широко распространена. Спин-офф – это компания, «подхватившая» некий проект, технологию или решение, которые якорный резидент уже не способен или не считает целесообразным проработывать, развивать или коммерциализировать. Для реализации этого существуют различные схемы в отношении права на интеллектуальную собственность. Спин-оффы показывают хорошую эффективность в развитии проектов, и хотя этот термин стал популярным относительно недавно, такая схема имеет длительную и вполне успешную историю.

Например, если брать период с начала 1990-х годов, в городе Фрязино от НПП «Исток» отпочковались по крайней мере три коммерчески удачных спин-оффа. Один из них – «Исток Аудио», начавший свою деятельность в 1994 году с производства слуховых аппаратов и сейчас предлагающий широкий спектр продукции для людей с ограниченными возможностями, в том числе для формирования доступной среды. Другой спин-офф – ЗАО «НПП «Магратеп». Среди направлений деятельности этой компании – разработка и производство магнетронов

различного назначения. Один из последних проектов «Магратеп» – дефростеры для быстрой разморозки продуктов. Это устройства, немногим превосходящие по размерам СВЧ-печь, но способные, например, за считанные секунды разморозить курицу, причем это произойдет равномерно по объему продукта и без потери им полезных свойств. Эта технология вызывает интерес со стороны не только пищевых фабрик и ресторанов, но и МЧС. Она даже прошла испытания в вечной мерзлоте. Третий спин-офф – ЗАО «НПП «Исток-Система», занимающееся диагностическими приборами для функциональной гастроэнтерологии. Такие компании образовывались не от хорошей жизни: в те времена в первую очередь стояла задача сохранения технологий. Но в результате они оказались достаточно успешными и смогли далее развивать свои решения и расширять их спектр.

Если заглянуть в историю еще глубже, то наш якорный резидент – НПП «Исток», который является градообразующим предприятием Фрязина, – всегда обладал большим количеством технологий, и многие НИИ и заводы, расположенные как в нашем городе, так и в других регионах России, изначально образовывались на основе технологий, зарождавшихся на «Истоке». В каком-то смысле, это тоже спин-оффы, которые создавались еще с 1960-х годов.

Есть, конечно, и компании, которые приходят к нам прежде всего ради экономических льгот. Почему бы и нет? Это тоже важная составляющая поддержки инновационной деятельности. Тем более, что в соответствии с законодательством Московской области весь недоплаченный налог на прибыль в связи с применением льгот резидента ОЭЗ такая компания обязана направить на развитие.

Какими экономическими льготами могут воспользоваться резиденты ОЭЗ «Исток»?

В первую очередь это возможность снижения себестоимости продукции и услуг за счет взносов на обязательное страхование, которые в 2018 году для резидентов ОЭЗ составляют 21 вместо 34%. Если учитывать, что для высокотехнологичной продукции около 30% себестоимости составляет заработная плата, такое снижение весьма существенно. Также наши резиденты не платят налог на имущество в течение 10 лет с постановки имущества на учет, налог на землю и транспортный налог – в течение 5 лет с момента регистрации собственности на землю и транспортного средства соответственно.

Что касается налога на прибыль, по нему Московская область предоставляет самую большую льготу для резидентов ОЭЗ среди всех субъектов РФ:

региональная часть, обычно составляющая 17%, в течение 8 лет с момента регистрации резидента будет для него равна нулю, следующие 6 лет она составит 5%, а начиная с 15-го года – 13,5%.

Это показатель того, что Московская область действительно заинтересована в образовании в этом регионе большего количества производств современной высокотехнологичной продукции, которая будет существовать на рынке не только в течение ближайших двух-трех лет, но и далее, и которая будет в дальнейшем развиваться.

Нужно отметить, что область, предоставляя льготы резидентам ОЭЗ, также получает выгоду: это способствует появлению новых рабочих мест, а значит увеличению поступлений в бюджет за счет налога на доходы физических лиц. Мы в свое время проводили расчет на модели, правда, не для Московской, а для Саратовской области, и этот расчет показал, что прирост по данному налогу перекрывает все потери по другим налогам из-за льгот.

Хотя термин «спин-офф» стал популярным относительно недавно, эта схема имеет длительную и вполне успешную историю

В современной электронике и, наверное, особенно в секторе СВЧ, который в мире развивается очень активно, существует множество перспективных направлений, и оценить потенциал проекта должно быть достаточно сложно. Как вы выявляете те идеи, которые достойны поддержки вашей ОЭЗ?

Для этих целей в городе Фрязино организован Научно-технический совет. Также поиску и оценке проектов помогает конференция, которую ежегодно проводит НПП «Исток» и на которой освещаются проблемы разработок в области СВЧ и в смежных областях.

Наши эксперты регулярно приглашаются для работы в качестве членов жюри в различных конкурсах, в частности в конкурсе проектов, проходящем в рамках выставки SEMIEXPO Russia. Если в конкурсной программе представлен стоящий с их точки зрения проект – это предмет для обсуждения возможности его «приземления» в нашей ОЭЗ.

Для получения статуса резидента ОЭЗ необходимо получить одобрение Экспертного совета по технико-внедренческим особым экономическим зонам Московской области. Сейчас у нас на экспертный совет выходят три проекта. Один из них направлен

на поставку для якорного резидента материалов, то есть относится к реализации производственной цепочки резидентов. Один проект был взят с конкурса – организация передвижных станций по забору и первичному анализу молока. Это серийный проект для применения на молокозаводах. Третий проект – производство магнитов, которые могут использоваться как в радиоэлектронике, так и в других областях. Эти проекты уже прошли первичный отбор и бизнес-инкубатор, то есть мы оказали непосредственную помощь в том, чтобы их «вырастить».

Среди проектов встречаются прорывные?

Прорыв – это очень субъективный термин. Например, у нас есть проект в области создания датчиков для электросетей, предназначенных для контроля их состояния. Эти датчики, помимо характеристик элементов самой сети, могут контролировать и другие параметры, например климатические. И данная система способна не только выявлять неисправности, но и прогнозировать их. Является ли эта технология прорывной? Ведь датчики, собирающие подобную информацию, не представляют собой чего-то принципиально нового. Вопрос только в том, насколько они точные, надежные, технологичные, как обрабатывается собранная ими информация и т. д.

Инновационный проект должен обладать именно теми свойствами, которые ждет от него конкретный потребитель

Для нас важнее, насколько проект будет востребован. Всем хорошо известно, что, например, те характеристики, которые требуются от аппаратуры космического назначения, избыточны для потребительской электроники. Но и государственные заказчики – это не только космос и спецтехника. Это и коммунальное хозяйство, и медицинские учреждения, и энергетика, и многое другое. Для каждого такого сектора характерны свои потребности, свои ограничения и свои поставщики, прочно занимающие позиции на рынке.

Поэтому, выходя на конкурентный рынок со своим проектом, нужно рассчитывать на определенную нишу, локализацию, которая может быть ограничена по территориальному признаку, например при выполнении заказа в некотором регионе, либо по признаку решения уникальной задачи, которую никто еще не решал, либо по иному признаку. Но это не обязательно означает технологический прорыв.

Можно предложить идею, о которой просто никто не задумывался, но которая будет принята рынком. А рынок может принять решения разного уровня. Например, если говорить об активно развивающемся в настоящее время направлении «умный дом», можно предложить устройства, снимающие показания потребления, допустим, воды и передающие их по беспроводной сети, но можно также снабдить эти счетчики средствами контроля протечки, чтобы они автоматически сообщали об аварийной ситуации. Более того, можно предложить систему, которая в случае аварии перекрывает воду, или полноценную систему прогнозирования и предупреждения аварий. Все эти решения реализуемы на основе существующих технологий, прорывов они не требуют, но чтобы такие проекты возникли и стали успешными, нужно придумать то, что еще не реализовано, либо выявить, что можно улучшить, и – главное – проанализировать, будет ли это решение востребовано рынком.

Это ключевой момент, можно сказать, стратегия, которой придерживаемся мы и наши резиденты. Повторять чужие решения – это не стратегия. Нужно привносить что-то свое.

Конечно, существует еще и стратегическая задача локализации производства. Это не повторение технологий, а перенос изготовления продукции на территорию государства. Если к нам придет компания с такой задачей, мы рассмотрим ее проект, но, я думаю, для этого лучше подойдут ОЭЗ промышленного типа.

Резюмируя, инновационный проект должен обладать именно теми свойствами, которые ждет от него конкретный потребитель, как по эксплуатационным характеристикам, так и по стоимости, а вопрос о том, насколько он прорывной, оставим в ведении философии.

Каков потребитель продукции резидентов вашей ОЭЗ?

На самом деле, это совершенно индивидуально. Но можно сказать, что большая часть проектов ориентируется на рынки B2G и B2B, то есть их потребителями являются государство или бизнес. Нужно понимать, что выход на массовый потребительский рынок – B2C – очень сложен, на нем существует очень жесткая конкуренция между крупными глобальными компаниями.

Иными словами, на рынках B2G и B2B легче конкурировать?

В определенном смысле, да. Но это не означает, что, работая на государство, можно расслабиться.

Конкуренция на рынке государственных заказов определяется механизмом госзакупок. Часто в конкурсах принимают участие и зарубежные компании, а если требуемые характеристики могут быть обеспечены продукцией, производимой в Китае или Юго-Восточной Азии, эта продукция заведомо будет выигрывать по ценовому показателю – это, к сожалению, общеэкономическая проблема. Хотя льготы для наших резидентов позволяют снизить себестоимость их продукции, а в госзакупках существуют определенные механизмы создания преференций для отечественных производителей, этих мер оказывается недостаточно. Необходимы более жесткие барьеры для вывода на рынок страны продукции иностранного производства. Это сильный инструмент содействия развитию инноваций, показывающий свою эффективность во всем мире. Причем это относится не только к рынку B2G, но и B2B, и B2C.

Еще одной проблемой является то, что даже при успешном прохождении конкурса у наших резидентов нет гарантии, что их решение будет применяться и далее. Это создает неуверенность в будущем, негативно сказывающуюся на дальнейшем развитии проектов.

Наконец, как уже говорилось, в Московской области создаются хорошие условия для образования инновационных компаний, но это лишь создание условий. Значительный импульс этому процессу могли бы придать конкретные проекты.

Нельзя сказать, что их совсем нет. Например, активно развивается направление автономного транспорта. Есть интересный проект безопасных остановок, заключающийся в установке специальных информационных столбиков, в которых, помимо предоставления информации о расписании транспорта, маршрутах, погоде и т. п., планируется применение системы, отслеживающей движение автотранспорта вблизи остановки и предупреждающей об опасности в случае, если существует риск наезда на остановку. Кроме того, эти столбики способны в определенной степени защитить остановку от наезда, поскольку обладают высокой механической прочностью и могут погасить часть энергии удара.

Но в целом, таких проектов достаточно мало, поэтому мы говорим: «Дайте нам больше проектов». Это приведет к росту количества резидентов, что, помимо прочего, образует синергетический эффект: компании будут общаться и взаимодействовать в рамках ОЭЗ, будут выстраиваться более эффективные логистические цепочки, формироваться «инновационная атмосфера», в которой рождаются новые идеи.

Какие направления инноваций в области СВЧ сейчас наиболее востребованы рынком?

Прежде всего, это средства обеспечения безопасности. СВЧ-решения применяются для сканирования авиапассажиров и багажа на предмет запрещенных к перевозке предметов. Очень важным требованием в этой области является безвредность для здоровья пассажира, а также то, что процесс сканирования не должен вызывать неудобств и быть неконфликтным. В этом направлении ведутся работы нашим якорным резидентом – НПП «Исток». Интересной особенностью СВЧ-сканеров является то, что они могут не только определить, не пронес ли пассажир запрещенный предмет, но и собрать некоторые данные о здоровье пассажира. Пока это предмет шуток среди разработчиков, но не исключено, что эта возможность найдет свое применение.

Барьеры для вывода на рынок страны продукции иностранного производства – сильный инструмент содействия развитию инноваций, показывающий свою эффективность во всем мире

Также в НПП «Исток» ведутся работы в области сканеров для железнодорожных вагонов и других систем обеспечения безопасности.

Еще одно направление – обеззараживание. У уже упоминавшегося нашего резидента НПП «Магратеп» есть проект для обеззараживания чая перед упаковкой, который он проводит по заказу одной из чайных компаний. Эта процедура всегда выполняется перед расфасовкой чая, но преимущество этого проекта заключается в том, что обеззараживание происходит «на лету» без необходимости выдержки продукта под воздействием СВЧ-волн. Кроме того, в этом решении одновременно с обеззараживанием выполняется высушивание чая до определенной влажности, которую можно регулировать.

Другие применения СВЧ-решений в этой области включают обеззараживание тканей в текстильном производстве, овощей и фруктов без потери ими питательных свойств, стерилизацию в медицине и проч.

Кстати, у нас есть проект по серийному производству каталитических решеток для обеззараживания воздуха. Он не имеет отношения к СВЧ-тематике, но является примером проекта, направленного на достаточно широкий рынок.

Нельзя также не упомянуть направление медицинской техники, хотя инновации здесь лежат не только в сфере СВЧ-электроники. У наших резидентов есть несколько проектов в этой области, в частности упоминавшееся диагностическое оборудование НПП «Исток-Система». Медицинское оборудование развивается очень быстро. Еще совсем недавно диагностические системы представляли собой занимающие полкабинета установки, затем появились носимые устройства, затем – карманные, а сейчас многие параметры работы организма могут сниматься прибором размером с пластырь и передаваться им по беспроводным каналам на устройства сбора информации. Хотя оборудование, которое мы сейчас можем видеть в поликлиниках и больницах, выглядит достаточно современно, можно сказать, что это – вчерашний день в сравнении с новыми разработками.

Приступая к разработке концепции нашей ОЭЗ и ее стратегии, мы проанализировали порядка 50 кластеров – и Американских, и Азиатских, и Европейских

Вообще, одним из преимуществ небольших инновационных компаний – типичных резидентов ОЭЗ, является то, что они гораздо более гибкие, чем крупные предприятия, и способны выводить продукцию на рынок в очень короткие сроки. Но в области медицины это происходит не так быстро, поскольку такое оборудование должно пройти испытания и получить необходимые сертификаты. Поэтому внедрение новых решений в этой области занимает больше времени.

Справедливости ради, нужно сказать, что одним из основных драйверов развития СВЧ-электроники в мире являются телекоммуникации нового поколения. Но пока проектов, направленных именно на этот сектор, у нас нет.

Ваши резиденты ориентированы только на локальный рынок или есть международные проекты?

В основном на локальный, но некоторые резиденты также ориентируются и на зарубежные рынки.

Кроме того, мы заинтересованы как в приходе технологий из-за рубежа, так и в международном сотрудничестве в целом. Для этого у нас есть такой инструмент, как Эврика – программа международного сотрудничества, объединяющая 46 государств на уровне правительств по ведению совместных проектов в области организации малого и среднего бизнеса

научно-производственной направленности и включающая 10 кластеров по таким направлениям, как ИТ, медицинские технологии, безопасное движение, энергетика и др. Наши резиденты также участвуют в этой программе.

Чем можно измерить результативность работы ОЭЗ?

Особые экономические зоны – это проект Минэкономразвития России. Для оценки эффективности их работы Ассоциацией кластеров и технопарков составляется рейтинг инвестиционной привлекательности особых экономических зон России, в котором участвуют промышленные и технико-внедренческие зоны. Оценка производится по более чем ста параметрам, среди которых обеспеченность инфраструктурой, работа управляющей компании по предоставлению инновационных инструментов, дислокация, инвестиции, бюджетная эффективность и проч. В прошлом году мы заняли в этом рейтинге шестое место.

По показателю бюджетной эффективности Минэкономразвития России – он используется как внутренний показатель в министерстве – мы занимаем первое место: он у нас составляет более 95%.

Когда мы приступали к разработке концепции нашей ОЭЗ и ее стратегии, которую постепенно реализуем, мы провели большое исследование инновационных инструментов развития радиоэлектронной отрасли по всему миру, проанализировали порядка 50 кластеров – и Американских, и Азиатских, и Европейских, и выделили те инструменты, которые посчитали наиболее целесообразными для наших задач. Один из них – технопарковая инфраструктура, то есть обеспечение готовой инфраструктурой будущих резидентов. Сейчас мы при поддержке Московской области работаем над созданием в нашем технопарке коворкинг-пространства. Планируем реализовать этот проект до конца года. Следующий инструмент – сочетание науки и образования. Далее, на нашей территории создан радиоэлектронный кластер. Также во Фрязине есть промышленный кластер по программе Минпромторга России – он охватывает весь город, не только нашу ОЭЗ. Кластерный подход очень хорошо зарекомендовал себя в мировой практике: достаточно посмотреть, какой эффект он дал в Тайване.

Это не полный перечень тех инструментов, которые вошли в нашу стратегию. Что-то еще только предстоит реализовать. Но в целом, у нас есть основания считать, что выбранный нами путь – верный.

Спасибо за интересный рассказ.

С. М. В. Чекадановой беседовала Е. Н. Покатаева