

Новое звено в торговых цепочках

Все чаще поддержка высоко-технологичных компаний в той или иной степени связывается с их способностью произво-дить товары, имеющие потен-циал поставок за рубеж. Фак-тически сам по себе этот кри-терий позволяет самым лег-ким способом оценить конку-рентоспособность разработ-ки. В Москве промышленные компании могут получить индивидуальную помощь по встраиванию в торговые цепочки и выходу на внешние рынки — это касается как про-движения продукции, так и по-иска новых партнеров и по-тенциальных покупателей.

— подробно —

Различные программы поддержки экспорта реализуются как на федеральном, так и ре-гиональном уровнях. Предполагается, что все эти меры позволят к 2024 году нарастить объем несырьевого экспорта до \$250 млрд, как это заложено в нацпроекте «Междуна-родная кооперация и экспорт». Однако пред-ставители компаний-экспортеров зачастую отмечают нехватку единого «навигатора» по мерам поддержки в качестве одной из наи-более распространенных проблем.

Выделением субсидий и прямой под-держкой экспортеров занимается в первую оче-редь Российский экспортный центр (РЭЦ). В группу РЭЦ интегрированы Российское агентство по страхованию экспортных кре-дитов и инвестиций (ЭКСАР) и Российский экспортно-импортный банк (Росэксимбанк). В частности, компании могут рассчитывать на получение кредитов на период ожидания поступления выручки по экспортному кон-тракту, предусматривающему отсрочку пла-тежа, а также страхование такой задолжен-ности. Возможно и кредитование покупате-лей по зарубежным контрактам. Субсидии позволяют также покрывать часть расходов на продвижение высокотехнологичной про-



Компании, ориентированные на экспорт, могут получить помощь по продвижению продукции на зарубежные рынки, поиску новых партнеров и потенциальных покупателей

дукции. Также за льготными займами ком-пании могут обратиться в различные фон-ды поддержки промышленности: Фонд раз-вития промышленности или Московский фонд поддержки промышленности и пред-принимательства. В свою очередь, предоставление нефинан-совой поддержки экспортерам и экспортно ориентированным компаниям включает различные инструменты, позволяющие най-ти потенциальных партнеров и покупателей. Ее также можно получить в Московском эк-спортном центре, в различных ассоциациях и деловых советах или обратиться напрямую в торгпредства России за рубежом.

Основным драйвером развития экспорта в Москве стал Центр поддержки и развития промышленного экспорта, экспорта продук-ции АПК АНО «Моспром». Центр работает в

формате «навигатора» для промышленных предприятий, ориентированных на эк-спорт, как с точки зрения решения текущих проблем, так и подбора мер поддержки, ко-торые им необходимы: от решения техниче-ских вопросов и преодоления администра-тивных барьеров до поиска новых покупате-лей и встраивания московских компаний в международные кооперационные цепочки. Также новый институт оказывает индивиду-альную поддержку по всем аспектам внеш-неэкономической деятельности, включая вопросы сертификации, проверки торговых барьеров и таможенного регулирования.

Сейчас «Моспром» не только выступает единым консалтинговым центром под-держки, предлагая квалифицированных спе-циалистов, которые могут обеспечить участие в международных выставках, проведут биз-нес-миссии, найдут байеров или организу-ют для них технологические туры на столич-ных производства, но и разрабатывает под запросы компаний персональные решения.

Для кого-то это может быть преодоление ад-министративных барьеров, а для других — разработка маркетинговых стратегий.

Традиционно сервис назначения встреч (Matchmaking) подразумевает подбор потен-циально заинтересованных байеров. Теперь перед каждым мероприятием специали-сты Центра выезжают на производства, общаю-тся с руководством компаний, анализируют условия выхода на целевые рынки, а также проверяют заинтересованность байеров в переговорах с московскими компаниями. Такой нацеленный сбор информации помо-гает компаниям сэкономить время и зара-нее решить множество рабочих моментов.

Среди московских компаний уже есть успешные примеры экспорта высокотехно-логичной продукции. Так, московская компа-ния Crocus Nano Electronics LLC (ООО «Крокус Нанозлектроника»), производитель электрон-ных компонентов, развивающая в России ин-новационную энергонезависимую память по технологии MRAM (магнитно-резистивная

память) и RRAM (резистивная память), уже успешно работает с зарубежными странами.

«На текущий момент наша компания в основном направлена на экспорт. Мы нахо-дим зарубежные рынки, они — нас. Полагаю, зарубежных партнеров привлекают наши экспертизы, гибкость и потенциал. Сейчас мы работаем с США, Германией, Китаем. Наша компания не производит конечный продукт — микросхему в корпусе. Мы производим ее основную составляющую — микрочип, кото-рый в дальнейшем преобразуется в микросхе-му или микросборку. В такой роли мы входим в экосистему разработки конечного про-дукта партнером. Например, по части пассив-ных интегральных устройств мы сотруднича-ем с Германией и входим в кооперационную цепочку производства микротрансформато-ров», — отмечает представитель компании.

На недавно завершившейся выставке Productronica-2019 компания подписала со-глашение о намерениях с индийской компа-нией Zepto Microwave and chip devices LLP. Индийский технологический партнер яв-ляется производителем полупроводников для разных сфер деятельности, среди кото-рых и аэрокосмическая сфера. И поскольку речь идет о таком месте, как космос, то любое устройство, которое там использует-ся, должно обладать значительным сроком жизни — порядка 25 лет. Развиваемая ООО «Крокус Нанозлектроника» энергонезависим-ая память обладает высокой надежностью и радиационной стойкостью, что позволяет ей удовлетворять этим требованиям.

Также крупнейшими экспортерами явля-ются Нанотехнологический центр компози-тов, поставляющий за рубеж системы внеш-него армирования, углеродную фибру и дру-гую продукцию в целый ряд стран, а также компания «Профотек», технологические ре-шения которой успешно применяются на подстанциях в Швейцарии, Италии, Фран-ции и Канаде (подробнее об этих проектах читайте на стр. 4). Интересные проекты ре-ализуют и компании «Медплант» и «Ортомо-да». Первая обеспечивает страны СНГ раз-личной медицинской техникой собствен-ного производства, включая наборы для ско-рой и первой медицинской помощи для раз-личных применений, вторая же получила заказ на производство обуви для детей с на-рушениями опорно-двигательного аппарата от реабилитационного центра в округе Лань-чжоу в китайской провинции Ганьсу, сумма соглашения составила 3,5 млн руб.

Ксения Ильинская

Территории с особым статусом

— мировая практика —

Быстрорастущие бизнесы во всем мире признаны главным источником создания новых рабочих мест и развития инноваций. По данным Организации экономического сотрудничест-ва и развития (ОЭСР), в среднем лишь 4–6% от общего числа всех компаний покрывают 75% увели-чения занятости. В свою очередь, специальные экономические зо-ны во многих странах являются одним из основных инструмен-тов диверсификации экономики и ускоренного развития высоко-технологичных отраслей.

Поддержкой быстрорастущих средних инновационных компаний занимаются правительства многих как развитых, так и развивающих-ся стран — именно этот сегмент за-частую отвечает за рост занятости в экономике, а также скорость ее тех-нологического развития. В ОЭСР, от-бирающей лучшие практики в обла-сти поддержки инноваций, пришли к выводу, что правительства спосо-бны влиять на развитие быстрорасту-щих компаний, создавая для них бо-лее удобную среду, в частности за-счет обеспечения доступа к профиль-

ным сообществам и крупным корпо-рациям, трансферу технологий и зна-ний, развитию навыков и финанси-рованию. На более поздних стадиях маркетинговые инструменты и за-щита интеллектуальных прав также становятся важными условиями рас-ширения бизнеса.

Одним из наиболее важных ин-струментов диверсификации эконо-мики и привлечения инвестиций в высокотехнологичные сектора во многих странах считаются специ-альные экономические зоны (СЭЗ). В мире действует больше 4,3 тыс. осо-бых экономических зон более чем в 130 странах. По оценке Международ-ной организации труда, в них занято больше 65 млн человек, в том числе 55 млн — в азиатских странах.

Международные организации от-носят к СЭЗ выделенные террито-рии с единой администрацией, осо-быми преимуществами для инве-сторов, льготным таможенным ре-жимом и упрощенными процедура-ми. Также зачастую в зоне действуют более либеральные экономические правила, чем на остальной террито-рии страны. При этом такие террито-рии могут быть разного предназна-чения: от предоставления складов для беспошлинного транзита това-

ров до отдельного правового режима для целых городов. Мировая прак-тика показывает, что наиболее успеш-ными являются зоны, тесно встро-енные в цепочки поставок внутри страны, а также имеющие выход на мировые рынки, что повышает цен-ность качественной инфраструкту-ры. К тому же все чаще новые зоны создаются там, где частные инвесто-ры готовы разделить с государством часть издержек — это позволяет из-бежать появления СЭЗ «на бумаге» и является гарантией реального инте-реса со стороны бизнеса.

В числе самых крупных и успеш-ных примеров применения режи-ма СЭЗ — особые портовые зоны в Китае, которые были учреждены с целью проведения рыночных эконо-мических реформ в ограничен-ном масштабе. Эксперимент начал-ся в 1980 году с четырех зон, рези-дентам которых были предостав-лены финансовые, инвестицион-ные и таможенные льготы. Три зо-ны — в Шэньчжэне, Чжухае и Шань-тоу — располагались в провинции Гуандун, еще одна — в Сямыне (про-винция Фуцзянь), во всех случаях был обеспечен легкий доступ к мор-ским перевозкам. Самая крупная из этой четверки — СЭЗ в Шэньчжэне:

вначале ее территория составляла 400 кв. км, однако в 2010 году она бы-ла расширена в пять раз и включает теперь весь город (это, впрочем, не-сопоставимо с площадью СЭЗ «Хай-нань», охватывающей остров площа-дью 30 тыс. кв. км).

Сейчас в КНР действует более 200 зон такого типа, а также несколько десятков особых территорий с мень-шим количеством льгот. По оцен-ке Всемирного банка, суммарно на СЭЗ приходится 22% китайского ВВП, 46% зарубежных инвестиций и 60% экспорта. В них не только ус-тановлен режим свободной таможен-ной зоны, но и расширены полномо-чия административных органов, ко-торые, в частности, имеют возмож-ность самостоятельно принимать муниципальные акты и менять ре-гулирование. Действуют и фискаль-ные послабления: налог на прибыль для фирм с зарубежным капиталом был снижен вдвое — до 15% (позже ставку повысили до 25% для всех ре-зидентов), также инвесторов освобо-дили от уплаты подоходного налога. Помимо этого с учетом ограничения доступа мигрантов в крупные горо-да (в Китае действует система обяза-тельной регистрации) портовые зо-ны смогли привлечь большое коли-

чество квалифицированных работ-ников, которым предоставлялись жилье и субсидии на обучение, ком-пании же получили возможность на-нимать и увольнять сотрудников на более гибких условиях.

В Южной Корее помимо традици-онных для особых зон льгот очень развита система поддержки техно-логических «газелей». В 2001-м стар-товала Inno-biz Programme, в рамках которой имеющие действующие сертификаты программы компании в приоритетном порядке получают доступ к технологическим програм-мам и инструментам господдержки, в том числе льготному финансирова-нию, маркетинговой помощи, инно-вационной инфраструктуре.

Одна из стран, достигших наи-больших успехов в реализации по-литики зонирования, — Малай-зия. Согласно данным журнала FDI Magazine, зона «Искандар» входит в пятерку наиболее эффектив-ных СЭЗ мира. Льготы включают осв-обождеение на пять-десять лет от им-портных таможенных пошлин вво-зимого сырья, компонентов, машин и оборудования, необходимых для производства, освобождение от эк-спортных таможенных пошлин то-варов, вывозимых с территории зо-

ны за рубеж, сроком на пять-десять лет, освобождение от уплаты налога на прибыль корпораций сроком на пять-десять лет (эта льгота, впрочем, будет отменена в 2020 году).

Развивает формат особых эконо-мических зон и Египет: в 2015 году в целях привлечения в страну ино-странных инвестиций появилась ОЭЗ Суэцкого канала, теперь же пред-полагается, что в ее рамках будет со-здана и российская промышленная зона, в которой компании из России смогут локализовать производство и выйти таким образом на малоконку-рентные, но пока достаточно закры-тые африканские рынки. Уже подпи-сано межправовое соглашение меж-ду Россией и Египтом, в 2019 году в планах проектирование, а в 2020–2022 годах — начало строительства внутриплощадочной инфраструкту-ры первой очереди и заход первых ре-зидентов. Со стороны России в созда-ние первой очереди строительства в соответствии с разработанным управ-ляющей компанией технополиса «Москва» бизнес-планом предпола-гается инвестировать \$190 млн. Египет-ская же сторона должна обеспечить рекультивацию земель и подведение необходимых коммуникаций.

Татьяна Едовина

