

В ноябре особая экономическая зона (ОЭЗ) «Технополис «Москва» была названа одним из лидеров III Национального рейтинга инвестиционной привлекательности особых экономических зон. В Департаменте инвестиционной и промышленной политики города Москвы, под руководством которого реализуется проект, заявили, что инвесторов в ОЭЗ «Технополис «Москва» привлекает как современная инфраструктура, так и налоговые льготы, позволяющие снизить налоговое бремя до 47%.

«Технополис «Москва» прирастает инвесторами

— инновации —

В текущем году особые экономические зоны технико-внедренческого типа «Технополис «Москва» и «Дубна» стали лидерами III Национального рейтинга инвестиционной привлекательности особых экономических зон (ОЭЗ), разделив между собой первое и второе места. Рейтинг формируют Ассоциация развития кластеров и технопарков России совместно с Минэкономразвития РФ. При ранжировании учитываются динамика развития ОЭЗ, условия для привлечения российских и иностранных инвесторов и развитие конкуренции среди управляющих компаний ОЭЗ. Третьей в рейтинге текущего года стала ОЭЗ «Санкт-Петербург». В 2019 году в рейтинге приняли участие 16 особых экономических зон из 14 регионов России. «Впервые ОЭЗ промышленного-производственного и портового типа оценивались отдельно от ОЭЗ технико-внедренческого типа, — заявили в Ассоциации развития кластеров и технопарков России. — Новый подход позволил лучше учесть различия между этими типами территорий».

При этом, отметили организаторы, в группе ОЭЗ технико-внедренческого типа состав тройки лидеров за год не изменился, однако то, что «впервые победу разделили две особые экономические зоны — «Дубна» и „Технополис „Москва“», они расценили как «свидетельство значительного качественного роста столичной ОЭЗ». В ассоциации также отмечают, что эффективность зон-лидеров обусловлена высоким уровнем клиентоориентированности. Например, у каждого потенциального и действующего резидента ОЭЗ есть собственные личные менеджеры, что способствует налаживанию взаимодействия с органами власти, решению проблем с арендой имущества, строительством промышленного объекта на выделенном резиденту земельном участке.

Директор Ассоциации развития кластеров и технопарков России Андрей Шпиленко отметил, что «все ОЭЗ, включенные в рейтинг, эффективны»: «ОЭЗ, эффективность которых не подтвердилась, были закрыты». Министр экономического развития Российской Федерации Максим Орешкин, говоря о результатах рейтинга, отметил, что «особые экономические зоны — ключевой драйвер привлечения прямых частных инвестиций в регионы»: «В российских ОЭЗ зарегистрировано более 750 резидентов из 38 стран мира. Объем частных инвестиций резидентов достиг 375 млрд руб., объем выручки резидентов превысил 760 млрд руб. В ОЭЗ создано более 35 тыс. рабочих мест. Свыше 120 иностранных компаний выбрали для реализации своих проектов российские особые экономические зоны». По его мнению, «это свидетельствует о том, что механизм ОЭЗ развивается в правильном направлении с учетом взаимовыгодных интересов государства и бизнеса».

Руководитель департамента инвестиционной и промышленной политики Москвы Александр Прохоров, комментируя итоги, связал результат ОЭЗ «Технополис «Москва» с тем, что «предпринимателей привлекают как современная инфраструктура, так и налоговые льготы». По его словам, «в настоящее время резидентами ОЭЗ являются 62 компании (включая 4 компании с иностранным участием, всего на территории ОЭЗ локализовано более 140 высокотехнологичных компаний. — „Б“), а объем инвестиций накопленным итогом превышает 25 млрд руб.». Отметим, что на конец 2018 года число резидентов составляло 50. Согласно данным департамента, резиденты столичной ОЭЗ выплатили в бюджеты всех уровней налоги на сумму 11,1 млрд руб. Льготы, полученные резидентами, эквивалентны 3,5 млрд руб., за время работы особой зоны создано свыше 6 тыс. рабочих мест.

Генеральный директор ОЭЗ «Технополис «Москва» Игорь Ищенко заявил, что «об успехе работы ОЭЗ говорят объективные показатели»: «За девять



В ОЭЗ «Технополис «Москва» инвесторы получают как доступ к современной инфраструктуре, так и налоговым льготам. Сейчас резидентами ОЭЗ являются 62 компании

месяцев 2019 года было привлечено порядка 5 млрд руб. инвестиций, нашими резидентами стали 19 компаний, еще 26 находятся в процессе получения статуса». В Департаменте инвестиционной и промышленной политики Москвы отметили, что выручка компаний—резидентов особой экономической зоны «Технополис «Москва» за девять месяцев 2019 года составила 14 млрд руб.

Напомним, столичные власти присвоили название «Технополис «Москва» особой экономической зоне «Зеленоград» в сентябре 2017 года. Общая площадь особой экономической зоны составляет 206,8 га. Всего у ОЭЗ пять площадок: четыре в Зеленограде и одна в столичном районе Печатники. Среди производственной инфраструктуры ОЭЗ — земельные участки гринфилд в административных границах Москвы и готовые производственные площадки в непосредственной близости от центра города. За счет федеральных и московских льгот ОЭЗ «Технополис «Москва» предоставляет инвесторам, которые развивают или локализуют производство в Москве, выгодные условия ведения деятельности. Завершив строительство и введя объекты в эксплуатацию, резиденты имеют право выкупить участок за 1% от кадастровой стоимости. При этом цена льготной аренды земли составляет 2% от кадастровой стоимости земельного участка плюс понижающий коэффициент, который зависит от срока работы (от 0,4 в первый год до 0,7 с четвертого по восьмой год).

Объем налоговых сборов с компаний—резидентов столичной ОЭЗ за первые шесть месяцев 2019 года увеличился на 64% и достиг 2,2 млрд руб., а к октябрю превысил 3,1 млрд руб. (сумма полученных льгот составила 900 млн руб.). При этом для промышленного предприятия при получении статуса резидента ОЭЗ «Технополис «Москва» снижение общей налоговой нагрузки составляет до 47%. Так, резиденты платят «нулевой» налог на имущество, землю и транспорт в течение десяти лет. А налог на прибыль с учетом федерального налога до 2028 года составит 2%, тогда как при стандартном налогообложении он достигает 20%. С 2028 года он будет повышен до 7%, с 2033 года — до 14,5%.

Также на территории ОЭЗ действует режим свободной таможенной зоны, товары и оборудование,

ввозимые на территорию ОЭЗ «Технополис «Москва», освобождаются от уплаты таможенных пошлин, налогов и сборов. За первые шесть месяцев 2019 года резиденты ОЭЗ получили свыше 800 млн руб. налоговых льгот, в аналогичный период прошлого года этот показатель достигал 462 млн руб. «Такой объем налоговых льгот позволил компаниям увеличить инвестиционный капитал, — отмечают в ОЭЗ. — Объем инвестиций в расширение собственных производственных мощностей компаний-резидентов в первом полугодии достиг 4 млрд руб., что более чем в два раза превышает показатель за первое полугодие 2018 года». Льготы, которые получают резиденты, позволяют бизнесу больше инвестировать и повышать конкурентоспособность своей продукции, в том числе на зарубежных рынках, — рассказал ранее генеральный директор ОЭЗ «Технополис «Москва» Игорь Ищенко. — Среди резидентов ОЭЗ 80% компаний — представители сектора малого и среднего предпринимательства».

Также на четверть от показателя прошлого года увеличилось количество созданных рабочих мест на базе столичной ОЭЗ, преимущественно в высокотехнологичных отраслях, таких как микроэлектроника, оптика и промышленная автоматизация. С января по сентябрь текущего года создано 540 рабочих мест. Кроме того, в конце 2018 года в ОЭЗ был создан биофармацевтический кластер, объединивший более 20 компаний из отрасли медицинских технологий, оборудования и биофармы.

«Наиболее показательным с точки зрения динамики стал объем экспорта продукции компаний, имеющих статус резидента ОЭЗ „Технополис „Москва“. За период январь—июнь 2019 к 2018 году увеличился более чем в 20 раз: с 7,3 млн руб. в 2018-м до 154,5 млн руб. в 2019 году», — заявляют в ОЭЗ. «Особая экономическая зона „Технополис „Москва“ — флагман „Индустрии 4.0“, это место, где промышленные компании получают максимум поддержки от города: это и налоговые льготы, и инфраструктура, и, главное, экосистема, которая уже сложилась в технополисе. Продукция резидентов и участников ОЭЗ покоряет не только московский и российский, но и зарубежные рынки. С начала года компании экспортировали продукцию на 200 млн руб.», — заявляет руководитель департамента инвестиционной и промышленной политики Москвы Александр Прохоров.

Мария Иванова

РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА ИНВЕСТИЦИОННОЙ И ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ ГОРОДА МОСКВЫ АЛЕКСАНДР ПРОХОРОВ



Московская промышленность сегодня — один из драйверов экономического развития столицы. Московские предприятия не только обеспечивают горожан рабочими местами (в промышленной отрасли сегодня работают 700 тыс. москвичей), но и вносят существенный вклад в развитие реального сектора экономики. Они создают новые продукты, ведут научные разработки, развивают экспорт, снабжают город необходимыми товарами и многое другое.

О лидирующих позициях столичной промышленности говорят цифры. На долю обрабатывающего производства Москвы сегодня приходится 13,0% в структуре валового регионального продукта, а также 5,7% налоговых поступлений в городской бюджет.

Вопреки расхожему мнению, что в столице нет промышленности, предприятия в нашем городе не только существуют, но и растут по различным показателям: увеличиваются их производительность, территории, производственные мощности, научный потенциал и технологичность. В 2018 году промышленная отрасль Москвы продемонстрировала положительную динамику. Индекс промышленного производства обрабатывающих отраслей промышленности столицы достиг рекордных 111% — это лучший показатель за последние десять лет. К примеру, в 2017 году он был на уровне 101,5%. Аналогичный рост наблюдается и в объеме отгруженных товаров, работ и услуг промышленными предприятиями обрабатывающих отраслей промышленности. За 2018 год он составил 6,4 трлн руб., увеличившись на 15,2% к 2017 году. А за 10 месяцев текущего года показатель превысил 4,7 трлн руб.

Прогресс в производстве невозможен без поступательной и сбалансированной работы по развитию его основных фондов. А чтобы развивать — нужно вкладывать. В этом московская промышленность тоже преуспела: инвестиции в основной капитал крупных и средних предприятий обрабатывающих отраслей промышленности в Москве в январе—сентябре 2019 года составили 56 млрд руб.

Бизнес охотно вкладывает деньги в приобретение нового оборудования, ремонт и модернизацию технических механизмов, расширение мощностей, что в итоге приводит к росту объема производства и увеличению прибыли в средне- и долгосрочной перспективе. На рост объема инвестиций в основной капитал в Москве в значительной степени влияют те меры поддержки, которые городские власти предлагают бизнесу. Ведь во многом именно от степени вовлеченности властей зависят и инвестиционный климат, и удобство ведения бизнеса.

Так, сегодня правительство Москвы предлагает бизнесу механизм присвоения специальных статусов, который приносит значительные преференции (например, субсидии или льготные займы под минимальный процент) и снижает налоговое бремя. Соответствующие ряду критериев компании, получив статус технопарка, промышленного комплекса, якорного резидента технопарка, могут снизить региональную налоговую нагрузку на 17–25%. Аналогичный механизм действует и в отношении новых инвестиционных проектов. На сегодняшний день 105 московских предприятий имеют право на различные льготы: 49 промкомплексов, 36 технопарков, 10 якорных резидентов, 9 инвестиционных приоритетных проектов, один производитель автотранспортных средств.

По итогам регулярных встреч с бизнесом мы принимаем решения о развитии механизмов поддержки предприятий реального сектора экономики, расширении существующих льгот и преференций — например, недавно Мосгордума приняла законопроект об инвестиционном налоговом вычете. Право на инвести вычет будет предоставляться компаниям, которые находятся на территории Москвы и получили статус московского инвестора.

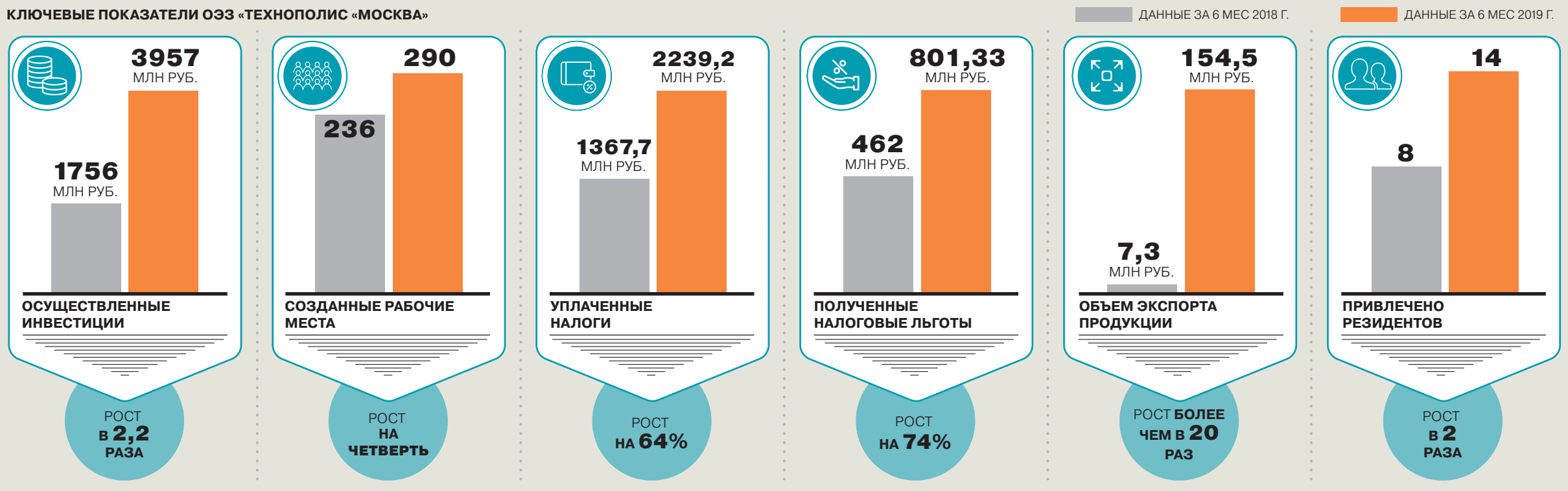
Нельзя не сказать и о сопутствующих условиях, которые создает город для привлечения инвесторов в реальный сектор экономики. В Москве сегодня реализуется адресная инвестиционная программа, объем которой на 2020–2022 годы составляет более 2 трлн руб. Эти средства будут направлены на реализацию приоритетных проектов в транспорте, соцсфере, благоустройстве и др. Такие проекты позволяют делать город привлекательным, современным и удобным для работы и жизни.

Еще одна мера поддержки для развития промышленности — специализированная инфраструктура. Сегодня в Москве действуют производственные площадки, которые могут снабдить будущее предприятие всем необходимым, минимизируя затраты на ввод в эксплуатацию и другие издержки. Так, в городе работают особая экономическая зона, а также индустриальные парки и технопарки. Все эти площадки предлагают своим резидентам беспрецедентные условия для локализации и дальнейшего развития.

Отдельное внимание стоит уделить особой экономической зоне «Технополис «Москва». Для столицы сегодня это один из главных инструментов стимулирования технико-внедренческой деятельности, развития технологий, инноваций и привлечения инвестиций. История этой особой зоны в Москве начиналась на двух площадках в Зеленограде. А сегодня это флагманский проект инновационной экосистемы столицы общей площадью 206,8 га, расположенный на пяти площадках города. А в скором времени к ОЭЗ присоединится еще одна, шестая площадка.

На данный момент уже 62 компании выбрали ОЭЗ «Технополис «Москва» для своего развития. Это резиденты в области микроэлектроники, энергосберегающих технологий, приборостроения, информационных и телекоммуникационных технологий, медицинского оборудования, биотехнологий, фармацевтики и нанотехнологий. Они создали 6 тыс. рабочих мест, осуществили инвестиции в размере 25 млрд руб.

В городе созданы и продолжают создаваться условия, при которых предпринимателям выгодно инвестировать в экономику столицы, создавать новые предприятия на территории города. Качество этой работы отражается в авторитетных рейтингах: Москва занимает первое место в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах РФ, а в рейтинге Всемирного банка Doing Business-2020 благодаря Москве и Санкт-Петербургу Россия поднялась на 3 позиции и заняла 28-е место.



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- портном 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- порт, 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 поддер- жки, предлагая квалифицированных специ- алистов, 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 специалисты 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 микротрансформаторов», — 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» энергонезависи- мая 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.

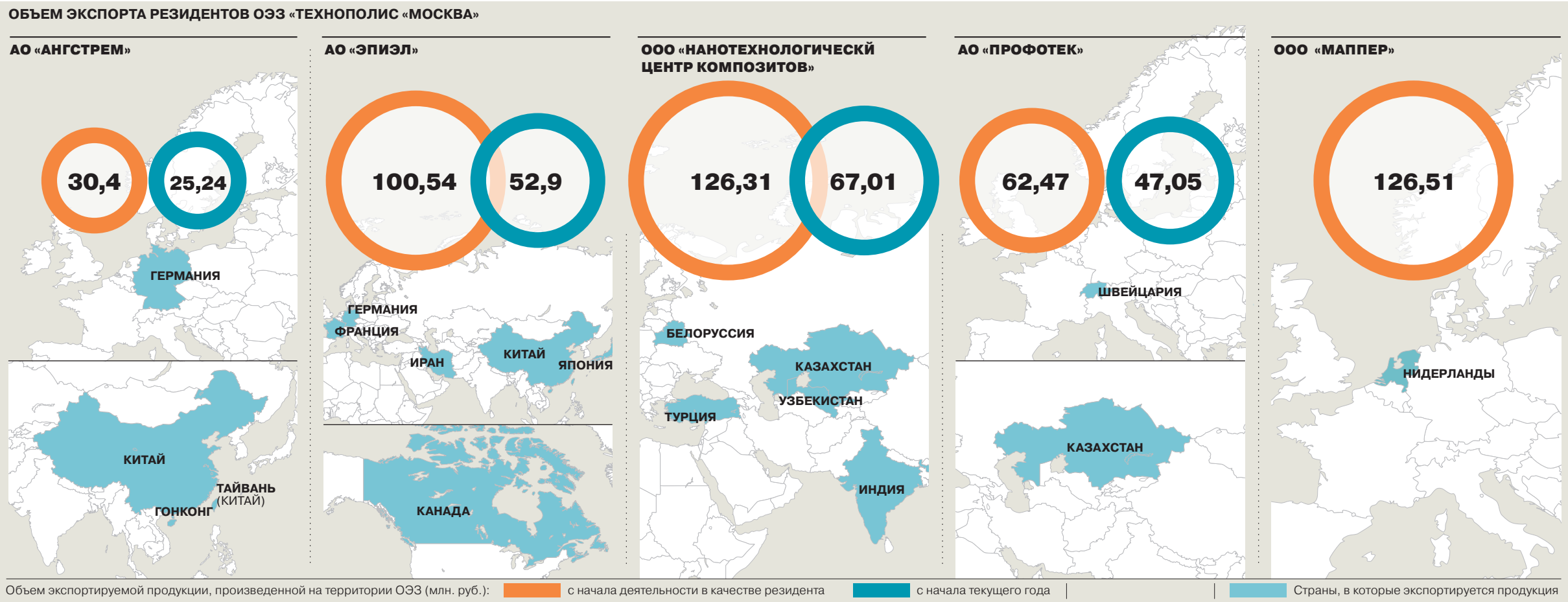
В Южной Корее помимо традици- онных для особых зон льгот очень развита система поддержки техно- логических «газелей». В 2001-м стар- товала Inno-biz Programme, в рамках которой имеющие действующие сертификаты программы компании в приоритетном порядке получают доступ к технологическим програм- мам и инструментам 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» вхо- дит в пятерку наиболее эффектив- ных СЭЗ мира. Льготы включают ос- вобождение 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



«Инвестор всегда голосует одним — деньгами»

Генеральный директор особой экономической зоны (ОЭЗ) «Технополис «Москва» **Игорь Ищенко** в интервью «Ъ-Review» поделился планами по расширению ОЭЗ за счет присоединения новых площадок, а также рассказал о том, какие инструменты требуются высокотехнологичному бизнесу для развития проектов в Москве.

— интервью —

— Тема поддержки экспорта сейчас активно обсуждается различными институтами развития, применительно как к поставкам товаров, так и услуг. Как вы видите роль ОЭЗ в этой системе мер поддержки?

— Давайте начнем с того, для чего был создан технополис. По сути, он представляет собой экосистему, которая целевым образом ориентирована на те компании, которые по определению должны обладать экспортным потенциалом. Для нас крайне важно, чтобы та продуктовая линейка, которую разрабатывают наши резиденты, была конкурентна во всем мире, а не производилась только для внутреннего потребления. По определенным категориям продукции российский рынок составляет лишь проценты от мирового, поэтому если мы говорим о рынках микроэлектроники, композитов, робототехники и так далее, то эти производители, по нашему мнению, должны изначально ориентироваться на экспорт.

Опять же это не должен быть экспорт ради экспорта, но конкурентоспособность продукта подтверждается тем, что его покупают не только из-за дешевой стоимости. В этом тоже нет ничего плохого, но зачастую низкая цена — это синоним плохого качества. Мы же хотим, чтобы это был качественный продукт, конкурентный по стоимости, чтобы этот продукт соответствовал лучшим потребительским критериям, которые предъявляют рынки в широком смысле слова, как масс-маркет, так и специальные потребности, которые существуют для наших резидентов. Поэтому экспорт для нас — это категорически важная вещь, а ОЭЗ «Технополис «Москва» в моем представлении это и есть некая квинтэссенция того, каким образом должна себя позиционировать современная промышленность.

— При отборе резидентов вы сразу оцениваете возможности для экспорта?

— Безусловно. Это не является нашим официальным критерием, но тем не менее мы изучаем профиль компании, смотрим на структуру выпуска, на контрагентов, перспективы продуктов. Надо понимать, что есть определенные категории продукции, которые являются настолько узкоспециальными, что мы не можем их оценить самостоятельно, но в остальном экспорт для нас важен.

— Как инструменты поддержки, которыми пользуются резиденты, способствуют экспорту?

— Мы не даем прямых субсидий, завязанных на экспорт. Есть определенные городские программы, которые существуют по поддержке экспорта и связаны с субсидиро-



ботчикам этой удочкой научиться правильно владеть. Но мы при этом не хотим на себя принимать те коммерческие риски, в которых, как правило, не обладаем достаточной экспертизой.

— У резидентов есть возможность пользоваться режимом свободной таможенной зоны. Насколько это востребовано?

— Процедура особой таможенной зоны очень востребована резидентами. У нас каждый год, как минимум, удваивается количество декларантов. На сегодня действуют два таможенных поста: в Печатниках и в Зеленограде — в Алабушево. На второй площадке пост должен заработать в полноценном режиме в следующем году: мы ждали, когда у нас возникнет тот объем оборота, который позволит наполнить его операционной активностью, теперь мы видим, что этот объем уже имеется.

Таможенный сервис — это категорически важная вещь для ОЭЗ, так как этот инструмент позволяет компаниям не только завозить оборудование и вывозить продукцию, но и упрощает оформление товаров специальной номенклатуры для разработчиков — это касается, к примеру, лабораторных субстанций вплоть до мышей. Использование таможенных постов ОЭЗ позволяет максимально оптимизировать циклы компаний и очень удобно с точки зрения логистики. У нас есть система поддержки наших резидентов по ведению всех таможенных

— Эффективность особых зон в России ставится под сомнение из-за недостаточного числа резидентов и низкого объема инвестиций. У столичной ОЭЗ объем вложений резидентов с начала года вырос более чем в два раза. За счет чего это произошло?

— Во-первых, я должен сказать, что проект «Технополис «Москва» стартовал не вчера и даже не позавчера. Это проект, над которым и управляющая команда, и город работают последние восемь с половиной лет. Это флагманский проект города, поэтому когда в эту конструкцию была интегрирована особая экономическая зона, то нам уже не надо было изобретать велосипед. В качестве иллюстрации я могу назвать две цифры, которые, по сути, отвечают на вопрос относительно критериев эффективности.

Во-первых, инвестор всегда голосует одним — деньгами, принимая решение о том, покупает он риск или не покупает. Площадка в Печатниках — это крупнейший в Москве браунфилд-проект, аналога ему нет не только в столице, но и в России. Сейчас у нас выкуплено 98% площадей, то есть вакантными остаются всего 2%. У нас есть определенные резервы, которые мы, я думаю, в перспективе ближайших месяцев сокроем. Площадка в Алабушево — это гринфилд, и там у нас тоже вакантных площадей с учетом всех резерваций, которые сделаны под резидентов (есть определенные процедуры, связанные с разными подготовительными аспектами получения статуса и так далее), около 10%. То есть, по сути, мы практически полностью заполнены. Для коммерческой недвижимости 5–7% свободных площадей считается нормальным оборотным фондом. Это то же самое, как и в нормальной экономике падение уровня безработицы ниже порога в 3–5% говорит скорее о перегреве, чем о здоровом росте.

— У вас уже есть планы по расширению площади ОЭЗ?

— Это даже не только планы. Это уже наступающее настоящее. Город приобрел дополнительную площадку в размере около 14 га, соседствующую с промзоной «Алабушево». Мы сейчас закрываем сделку, планируем завершить ее до конца года, и для нас это будет замечательным подспорьем. На этой площадке определенная часть территории будет отдана под элемент социальной экосистемы, к которой мы относим в том числе спортооружения — для наших резидентов категорически важно иметь не только профессиональные сервисы, но и возможности для спорта и быта, которые позволяют людям считать место работы вторым домом.

— Видите ли вы потребность в изменении 116-ФЗ, регулирующего работу ОЭЗ в России?

ИЩЕНКО ИГОРЬ ВЛАДИМИРОВИЧ

Родился 21 мая 1969 года в городе Торезе Донецкой области (Украина). В 1994 году окончил Институт стран Азии и Африки МГУ, в 1999-м получил диплом экономиста-менеджера по специальности «антикризисное управление» в Московском государственном университете экономики, статистики и информатики (МЭСИ).

В 1994–2006 годах прошел путь от экономиста отдела кредитования предприятий банка до старшего вице-президента по экономике и финансам — финансового директора ЗАО «Комплексные энергетические системы». С 2006 по 2007 год — исполнительный директор Бизнес-единицы №1 РАО «ЕЭС России». С 2007 по 2009 год — председатель совета директоров ЗАО «Загранэнергостроимонтаж». Затем был заместителем гендиректора по генерации ОАО «Энергостройинвест-Холдинг».

В 2011 году занял должность генерального директора «Технополиса «Москва». В апреле 2018 года господин Ищенко также стал главой одноименной особой экономической зоны, в которую годом ранее вошел Технополис. Женат, есть дочь и сын.

— На мой взгляд, это вполне работающий закон: сейчас идет разработка унифицирующего закона, связанного со специализированной территорией, и этот процесс находится на финальной стадии. Я надеюсь, что в новой версии будут учтены определенные моменты, связанные с улучшением дееспособности этого закона. По этим вопросам мы уже обращались в Минэкономразвития, направляли свои предложения.

— За первое полугодие экспорт компаний, базирующихся в ОЭЗ, вырос с 7 млн до 154 млн руб. Это произошло за счет новых резидентов или не только?

— Это и новые, и старые компании, которые стали набирать портфель экспортных контрактов. На сегодняшний день обе площадки имеют объем привлеченных инвестиций

зованы крупнейшие мировые бренды, но активно развиваются и российские производители, занимающиеся очень серьезными разработками в партнерстве с крупными игроками — «Р-Фарм», «Биокад», они строят у нас огромные заводы, требующие значительных инвестиций. Только «Р-Фарм» планирует в течение ближайших двух лет проинвестировать более 6 млрд руб.

— Помимо расширения площадей как дальше будет развиваться особая экономическая зона? Считаете ли вы необходимым запуск новых инструментов поддержки для резидентов?

— В целом резиденты довольны уровнем тех стандартов, которые существуют в ОЭЗ, иначе бы их здесь просто не было — люди покупают риски только по экономически оправ-

«В целом резиденты довольны уровнем тех стандартов, которые существуют в ОЭЗ, иначе бы их здесь просто не было — люди покупают риски только по экономически оправданным, мотивированным причинам»

около 50 млрд руб. Казалось бы, в объеме этих 50 млрд руб. что такое экспорт в 150 млн руб.? Однако если посмотреть на мультипликаторы, пусть это будет рост не в 20 раз, хотя бы каждый год экспорт будет удваиваться, то я считаю, что мы не зря трудились. Это означает, что компании не просто сделали интересные разработки и не просто их защитили, лицензировали, ввели в опытную серию, а самое главное, они предложили их потребителю, а потребитель сказал: «Да, мне нравится» — и объем заказов стал расти.

Это особенно приятно, учитывая, что российских экспортеров зачастую не очень то и ждут на зарубежных рынках. Но у нас уже не по одному наименованию — по целой линейке позиций производители начинают предлагать своим контрагентам интересные, экономически оправданные решения, и, самое главное, они технологические, ничем не уступают по качеству зарубежным конкурентам. Далее возникают вопросы сервиса и выстраивания собственных экосистем, но это уже вопрос, который каждый производитель решает самостоятельно.

— По какой продукции, производимой резидентами ОЭЗ, можно ждать увеличения поставок?

— У нас уже состоялось несколько кластеров. Один из них — кластер композитных материалов. Он имеет несколько инвесторов, в их числе — холдинговая компания «Композит». Нанотехнологический центр композитов (НЦК), UMATEX («Росатом»). Если специально этой темой не интересоваться, то вы вряд ли узнаете об их продуктах, но, например, углепластиковый обвес с уникальным аэродинамическим профилем от UMATEX («Росатом») установили на мотоцикл гонщика команды Kawasaki Puccetti Racing и он занял первое место на этапе чемпионата мира по супербайку WorldsBK во Франции. НЦК пошел другим путем: он предлагает коммерческие промышленные решения — армирование мостовых сооружений, специализированные строительные конструкции, которые на порядок более долговечные и износостойкие.

Интересные примеры есть и в фармацевтическом кластере. У нас не только локали-

данным, мотивированным причинами. В моем представлении система мер поддержки пока не нуждается в изменении. Москва и так пошла на беспрецедентный набор решений, базовым из которых является то, что в гринфилд-проекте компании, которые осуществили инвестиции на определенном участке, имеют право выкупить эту землю за 1% от кадастровой стоимости. С другой стороны, то, что я вижу очень часто у резидентов, особенно иностранных: им не надо никаких экстрарешений, более того, у нас, к сожалению, зачастую не синхронизирована работа всех институтов поддержки, министерств, ведомств, регуляторов, надзорных органов, которые являются инициаторами этих программ. Поэтому для нас крайне важно, чтобы набор инструментов был понятным и удобным в эксплуатации. Когда мы к этому придем, наверное, будет даже лучше, чем без конца и края изобретать какие-то меры поддержки.

А вот к мотивации я бы скорее отнес потребность бизнеса в серьезном упрощении регуляторной базы — было бы здорово, если бы у нас вместо трех десятков стал действовать десяток, но действительно необходимых законов, доработанных, с понятным набором дальнейших подзаконных актов. Крайне полезной была бы и работа центрального банка, других регуляторов, да и вообще всех институтов в России, нацеленная на появление нормального венчурного рынка, который пока, по сути, отсутствует. А для венчурных компаний, действующих от лица государства, действует презумпция виновности — когда ты еще не проинвестировал, а уже виноват. Это категорически сужает возможности для того, чтобы появлялись стартаперы и новые проекты, потому что доступность венчурного финансирования и в целом доступ к рынку долга, капитала крайне важны. В том же, что касается спокойного ведения бизнеса, то, какие бы отчеты ни звучали, но от наших резидентов я пока слышу, что объем отчетности, документации, жесткость проверок если и снизилась, то почти незаметно.

Интервью взяла Татьяна Едовина

Review ОЗЗ «Технополис «Москва»

Инновации на экспорт

Москва остается одним из крупнейших производственных центров в России, более того, компании, работающие в городе, все активнее поставляют собственную продукцию на экспорт. Этому способствует то, что производители наукоемких и инновационных товаров имеют особые преимущества, позволяющие повысить конкурентоспособность не только на внутреннем, но и на зарубежных рынках. «Ъ-Review» поговорил с представителями четырех технологических компаний, успешно работающих в городе.



Компания «Профотек», привлекая инвестиции «Роснано», производит оптические электронные трансформаторы тока и напряжения

— практика —

Трансформация в энергетике

Цифровизация является ключевым трендом современной электроэнергетики, так как позволяет провести широкую автоматизацию материалоёмких (material-based) предприятий. Основным игроком в этой области в России является компания «Профотек» — производитель оптических электронных трансформаторов тока и напряжения.

«Профотек» был основан в декабре 2010 года. Группа ученых фризинского Института радиоэлектроники разработала технологию проведения высокоточных измерений на объектах с напряжением от 110 до 750 кВ с дальнейшим формированием данных в цифровом формате. Этот проект привлек внимание «Роснано»: совместно с другими партнерами в «Профотек» было инвестировано около 1 млрд руб. Изначально производство находилось во Фризью, но в 2018 году компания стала резидентом ОЗЗ «Технополис «Москва», куда были перенесены лаборатории компании.

Сегодня портфель заказов составляет более 500 млн руб., компания успешно продвигает продукцию на международных рынках. Среди партнеров предприятия — крупные игроки на рынке энергетики, такие как Hydro Quebec (Канада), KEMA (Нидерланды), EFACES (Португалия), Electrosoul Brazil (Бразилия), EDF (Франция), Tetra (Италия).

Главным способом продвижения собственной продукции на зарубежных рынках в «Профотеке» считают участие в международных выставках и научных конференциях. В связи с узкой спецификой компании одна из основных задач — формирование спроса путем заявления о себе. В компании отмечают частое использование агрессивных тактик маркетинга: еще малоизвестный продукт обязательно нужно презентовать на выставках, даже когда у компаний-конкурентов есть схожий продукт — такие стенды провоцируют конкурентов также рассказывать о своем аналоге, тем самым расширяя рынок и спрос на продукцию в целом.

«Знакомство с первым стратегическим партнером швейцарской компании Condis (ex Maxwell) состоялось в рамках выставки CIGRE (Conseil International des Grands Reseaux Electriques, ведущая всемирная ассоциация электроэнергетики в мире. — «Ъ») в Париже. Кооперация оказалась плодотворной: использование швейцарских емкостных делителей в составе комплексного решения повысило его качество и точность. Впервые совместный проект реализовали в Европе на подстанции Groupe E. Соглашение о сотрудничестве с Condis положило начало глобальной экспансии. В 2018 году было подписано соглашение с португальской корпорацией EFACES, в 2019-м — с Napo Imports General Trading (OAG). Недавно был подписан меморандум о продвижении продукции «Профотек» в Корею», — пояснили в компании.

Еще одним важным фактором успеха является креативная команда, которая любые задачи и события

конвертирует в возможности для продвижения, полагают в компании. «Например, при прохождении сертификационных испытаний в лаборатории KEMA (Голландия) мы не только подтвердили метрологические характеристики трансформаторов, но и заключили контракт на оснащение лабораторий нашими эталонами», — рассказали в «Профотеке». Сейчас зарубежные поставки уже обеспечивают 24% выручки.

Большое количество зарубежных партнеров «Профотека», появление новых экспортных проектов не только в Европе, но и в других странах показывает, что продукция компании — российские инновационные технологии — обладает спросом, а используемые «Профотеком» инструменты продвижения своих товаров на зарубежных рынках эффективны. Все это позволяет компании составить конкуренцию не только на внутреннем, но и на внешнем рынке.

Оборудование с интерактивными возможностями

Еще одним разработчиком наукоемкой продукции в столичной ОЗЗ является компания «Некс-Т» (торговая марка NexTouch) — российский производитель электронного интерактивного оборудования, программного и аппаратного обеспечения, а также решений для людей с ограниченными возможностями здоровья по зрению и слуху. Ассортимент выпускаемой продукции включает более 30 типов устройств, ежемесячно производится до 1,5 тыс. единиц оборудования.

В 2017 году компания стала резидентом столичной ОЗЗ, на территории которой работают две производственные площадки, оснащенные оборудованием последнего поколения, а также чистые помещения и R&D-центр для производства высокоточного оборудования и интерактивных систем. Как отмечают в компании, статус резидента ОЗЗ значительно продвинул международную деятельность компании, во многом за счет особых торговых преференций.

Особое внимание в «Некс-Т» уделяют совместному проекту с южнокорейскими партнерами — компанией Dot Incorporation, специализирующейся на разработке смарт-устройств для пользователей с ослабленным зрением. «В 2018 году компания NexTouch приняла участие в выставке Rehcare International (международная выставка, посвященная технологическим новинкам в сфере медицинской реабилитации) в Германии, где заключила договор о трансфере технологий с южнокорейской компанией. Благодаря соглашению к 2020 году в России будет полностью локализовано инновационное производство смарт-устройств для пользователей с ограниченными возможностями здоровья. В рамках проекта уже запущено изготовление двух продуктов: наручных часов для слабовидящих NextWatch и электронных книг NextBook со встроенным динамическим шрифтом Брайля. В том числе будет локализовано производство всех комплектующих, что в будущем позволит адап-



В лабораториях компании «Некс-Т» разрабатывают интерактивное оборудование для людей с ограниченными возможностями здоровья по зрению и слуху



На производстве компании «Нанотехнологический центр композитов», расположенном в Печатниках, выпускают детали из композитных материалов

тировать любые цифровые устройства для пользователей с ограниченными возможностями», — пояснили, «Ъ» в компании «Некс-Т».

У продукции «Некс-Т» не так много аналогов в мире — это обеспечивает производству высокий экспортный потенциал. Сейчас «Некс-Т» также ведет переговоры с компаниями из стран Персидского залива, Индии и странами ЕС о поставках интерактивных комплексов для образования, медицины и специализированных устройств для людей с ограниченными возможностями здоровья.

Микроэлектроника на экспорт

Еще одним крупным московским экспортером является компания «Микрон» — ведущий производитель микроэлектроники в России. Ежегодно завод выпускает более 4 млрд микросхем, которые используются во многих отраслях. Компания считается одним из основных поставщиков российской электроники.

С 2006 года «Микрон» производит билеты для Московского метро-

политена, позднее начался выпуск и смарт-карт «Тройка». Также микросхемы компании используются в новых загранпаспортах, «Микрон» разработал и банковский чип, используемый в системе платежных карт «Мир».

В сентябре 2015 года компания стала резидентом ОЗЗ «Технополис «Москва» (тогда это еще была ОЗЗ «Зеленоград»). В компании отмечают, что статус резидента позволяет добиться сокращения расходов при активном сотрудничестве с зарубежными партнерами, так как в рамках ОЗЗ действует режим свободной таможенной зоны. Сэкономленные ресурсы компания вкладывает в научные исследования и запуск новых разработок, что только увеличивает конкурентоспособность на внешних рынках.

Сегодня «Микрон» — предприятие, на котором работают свыше 1,5 тыс. человек, более 500 из них были удостоены государственных наград. Завод поставяет свою продукцию более чем 400 российским заказчикам. При этом предприятие активно развивает присутствие на зарубежных рынках: в компанию также вхо-

дят торговые представительства в Китае и на Тайване, построен сборочный завод в Шэньчжэне.

Первым опытом международного сотрудничества с иностранными компаниями стала поставка чипов для калькуляторов и электронных часов в 1990 году: завод «Микрон» производил продукцию для южнокорейского гиганта Samsung. В прошлом же году экспорт составил 20% выручки компании. «Мы работаем с десятками компаний различной специализации. Основные заказчики — это компании из стран Юго-Восточной Азии, основные экспортные позиции сегодня — микросхемы памяти, управления питанием, RFID. Идет постоянный поиск новых ниш и развитие продуктовой линейки: в прошлом году «Микрон» начал производить микросхемы для растущего рынка автоэлектроники», — сообщил директор по экспорту компании Артур Шпиигуз.

Ключевым фактором успешного выхода на зарубежные рынки в «Микроне» считают прохождение международной сертификации. «Мы первыми в отрасли получили сертификат экологического менеджмента, а сегодня имеем весь необходимый набор сертификатов, которые подтверждают соответствие производства мировым стандартам качества. Среди них также есть сертификаты в области управления качеством, охраны окружающей среды и энергосбережения — непрерывный процесс совершенствования и развития является обязательным условием работы на внешних рынках, особенно в сфере высоких технологий», — пояснил господин Шпиигуз.

Другой важный фактор — скорость. Жесткая конкурентная среда требует быстрой реакции и гибкости: ты должен всегда обгонять не только конкурентов, но и самого себя — думать на опережение и иметь бизнес-процессы, соответствующие требованиям высококонкурентного рынка.

При этом рынок микроэлектроники остается одним из наиболее конкурентных: все страны дают преференции собственным поставщикам — даже суническими преимуществами пробиться на внешний рынок в разы сложнее, чем закрепиться на внутреннем. «Ценовая конкуренция не самый эффективный способ, так как не работает без государственных программ. Мировая практика показывает, что национальные производители везде имеют значительную поддержку, включая демпинговый ресурс, длинные «дешевые» деньги, освобождение от налогов и другие инструменты, которые способствуют усилению присутствия на глобальных рынках», — заключил Артур Шпиигуз.

Нанотехнологии без пошлин

Активно в Москве развиваются и компании, работающие в области нанотехнологий. Один из примеров — Нанотехнологический центр композитов (НЦК), ведущий производитель композиционных материалов в России. Компания была основана в 2011 году, суммарные инвестиции в производство, учитывая закупку оборудования и проведение строительно-монтажных работ, превысили 1,5 млрд руб. Продукция НЦК используется в строительстве, производстве автомобилей, спецтехники, беспилотных летательных аппаратов.

«Способность решить сложную задачу в области композитных материалов в условиях дефицита времени и ограниченного бюджета — ключевое конкурентное преимущество, которое делает нашу компанию заметной как на российском, так и на международном рынке. Именно эти качест-

ва позволили нам реализовать наш первый значимый проект с европейскими партнерами: доработать конструкцию и технологию, наладить серийный выпуск модульных, полностью композитных кузовов автобусов, не имеющих мировых аналогов. Полученный опыт международного взаимодействия лег в основу дальнейшего развития экспортного направления продаж», — прокомментировал «Ъ» генеральный директор НЦК Алексей Раннев.

Первый опыт международного сотрудничества компании — производство стеклопластиковых кузовов автобусов для венгерской компании Evorgo в 2014 году. Венгерской компании был нужен кузов из композитного материала для производства электробусов — стеклопластик позволяет значительно сократить расходы топлива и повысить дальность хода. В 2016 году эта разработка компании удостоилась престижной международной премии за инновации в городском транспорте JEC Innovation Awards 2016.

Однако настоящий экспортный рынок, как рассказали в компании, пришелся на этот год. Сегодня основной экспортный продукт НЦК — это система внешнего армирования (CBA) CarbonWrap (торговая марка компании DowAksa). Ее поставляют в Турцию, Индию, страны СНГ, также ожидаются поставки и в Европу. Значительные объемы продукции CarbonWrap используются для восстановления и ремонта железобетонных конструкций, усиления мостов, зданий и других сооружений. Так, в июле текущего года в Белоруссии с использованием системы внешнего армирования, произведенной НЦК, были отремонтированы крупнейшие путепроводы «Барановичи-Полесские» и «Западный обход».

«На рынки стран СНГ продукция для CBA успешно продвигается нашими региональными представителями и дилерами. На сегодня это одна из самых удобных и при грамотном проектировании наименее затратных технологий для ремонта и восстановления разрушенных железобетонных конструкций. Гибкая ценовая политика и постоянное наличие продукции на складах позволяют нам вытеснять западные компании, в том числе на рынках стран СНГ», — пояснил руководитель отдела продаж НЦК Евгений Рафаилов. Также сейчас компания ведет переговоры о поставках газовых футляров на рынок Туркменистана — одного из лидеров по объемам добычи газа.

В сентябре текущего года начались поставки продукции НЦК в Перу. В числе поставляемой продукции — стеклопластиковый профиль и углеродная фибра. Стеклопластиковый профиль планируют применять в конструкции разнообразных ограждений, фибра же будет использоваться как добавка для улучшения свойств бетона. В ближайшие два года руководство компании рассчитывает достигнуть выручки в 1 млрд руб.

Важным условием конкурентоспособности на внешних рынках в компании считают возможность пользоваться режимом свободной таможенной зоны в рамках преференций ОЗЗ, резидентом которой является НЦК. Это позволяет ввозить сырье без уплаты пошлин при условии дальнейшего экспорта продукции. «Раньше при ввозе сырья мы платили пошлины и НДС, потом перерабатывали, вывозили за рубеж и вновь платили пошлины и НДС, сейчас с того, что перерабатываем и затем экспортируем, мы не платим пошлин и налогов, что позволяет нам конкурировать на мировом рынке. До этого могли только в ноль продавать, а теперь эта экономия — наш заработок», — отметил Алексей Раннев.

Владислав Авдеев