УПОЛНОМОЧЕННЫЙ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ПО ЗАЩИТЕ ПРАВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ДОКЛАД ПРЕЗИДЕНТУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

—

2020

Проблемы регулирования и правоприменительной практики, сдерживающие развитие высокотехнологичных компаний в Российской Федерации

Подготовлен:
Экспертным центром при Уполномоченном и аппаратом общественного омбудсмена в сфере защиты прав высокотехнологичных компаний-лидеров.

При участии:
Института экономики роста им. П. А. Столыпина и Ассоциации быстрорастущих технологических компаний (национальных чемпионов).

Институт экономики роста им. Столыпина П.А.

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЧЕМПИОНЫ

ОГЛАВЛЕНИЕ

I. ВВЕДЕНИЕ . . . 4

II. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ РОССИИ И ДРУГИХ СТРАН . . . 8

1. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ СЕКТОРОВ . . . 8

2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ В РОССИИ И МИРЕ . . . 9

3. В КАКИХ ПРИОРИТЕТНЫХ СЕКТОРАХ НЕОБХОДИМО НАРАЩИВАТЬ КОЛИЧЕСТВО ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ? . . . 10

4. РАСХОДЫ НА НИОКР — КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР УСПЕХА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ: РОССИЯ И МИР . . . 11

5. ПОРЯДОК ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ИННОВАЦИЙ И ПРИЗНАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ НИОКР . . . 14

6. СОЗДАНИЕ ИНСТИТУТОВ (СУБЪЕКТОВ), ОТВЕЧАЮЩИХ ЗА РЕАЛИЗАЦИЮ СТИМУЛИРУЮЩЕЙ ПОЛИТИКИ, НАПРАВЛЕННОЙ НА ПОДДЕРЖКУ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ . . . 15

7. КЛЮЧЕВЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ В МИРЕ . . . 16

III. ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ . . . 18

1. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОСНОВНЫМ KPI В РАМКАХ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ И ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ В РОССИИ . . . 18

2. НЕОБХОДИМЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ СИСТЕМНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ПО РАЗВИТИЮ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ . . . 19

3. НАЛОГОВЫЕ СТИМУЛЫ ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ: МИРОВОЙ ОПЫТ И РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ РОССИИ . . . 20

3.1. НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ В МИРЕ . . . 20

3.2. КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ В СФЕРЕ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ В РОССИИ . . . 21

4. ПОВЫШЕНИЕ ДОСТУПНОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ РОССИИ . . . 27

4.1. КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С ПОВЫШЕНИЕМ ДОСТУПНОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ В РОССИИ . . . 28

4.2. ОСНОВНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА ПОВЫШЕНИЕ ДОСТУПНОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ В РОССИИ . . . 30

5. УПРОЩЕНИЕ РЕГУЛЯТОРНОГО РЕЖИМА ДЛЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ . . . 32

6. СТИМУЛИРОВАНИЕ СПРОСА НА ИННОВАЦИОННУЮ ПРОДУКЦИЮ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ РОССИИ . . . 36

6.1. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ЧАСТИ СТИМУЛИРОВАНИЯ СПРОСА НА ИННОВАЦИОННУЮ ПРОДУКЦИЮ В РОССИИ . . . 37

7. СОЗДАНИЕ И ТИРАЖИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ КОМПЛЕКСНОЙ ПОДДЕРЖКИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ — ИНЖИНИРИНГОВЫХ ЦЕНТРОВ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ РОССИИ . . . 39

7.1. СОЗДАНИЕ ИНЖИНИРИНГОВЫХ ЦЕНТРОВ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ: УСПЕШНЫЕ ПРАКТИКИ . . . 40

7.2. ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДЛАГАЕМОГО ПОДХОДА . . . 41

7.3. НЕОБХОДИМЫЕ СИСТЕМНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ТИРАЖИРОВАНИЯ ОПЫТА ИНЖИНИРИНГОВЫХ ЦЕНТРОВ . . . 42

8. ПОДДЕРЖКА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ЭКСПОРТА: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ РОССИИ . . . 43

8.1. КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ЧАСТИ РЕАЛИЗАЦИИ МЕР, НАПРАВЛЕННЫХ НА ПОДДЕРЖКУ ЭКСПОРТА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ В РОССИИ . . . 45

ПОЧЕМУ ВОЗНИКЛА ИДЕЯ СПЕЦИАЛЬНОГО ДОКЛАДА?

Борис Юрьевич Титов — Уполномоченный при Президенте Российской Федерации по защите прав предпринимателей, Председатель наблюдательного совета Института экономики роста им. П. А. Столыпина

Наталья Валерьевна Попова — Общественный омбудсмен в сфере защиты прав высокотехнологичных компаний-лидеров, первый заместитель генерального директора компании «Иннопрактика»

В последние годы в России сформировался особый сектор частных высокотехнологичных компаний, осуществляющих производство сложной инновационной продукции и лидирующих в своих наукоемких нишах. Принципиальное отличие таких компаний заключается в уникальных коллективах высококвалифицированных специалистов и в использовании достижений лучших российских научно-технических школ. Такие компании работают в сфере машиностроения, ИКТ, электроники, приборостроения, агротехнологий, фармацевтики, биотехнологий, медицинской техники, новых материалов и химии.

Частные высокотехнологичные компании являются ключевым драйвером экономики во всех развитых странах мира и традиционно являются одной из основных целевых групп, на развитие которых направлены значительные меры государственной поддержки. Ведь именно частные высокотехнологичные компании обеспечивают наибольшие темпы экономического роста, создают новые высокооплачиваемые рабочие места, обеспечивают повышение качества жизни граждан, составляют существенную долю несырьевого экспорта.

В то же время в России данные компании находятся в уязвимом положении, поскольку большинство из них быстро перерастает критерии для субъектов малого и среднего предпринимательства (далее — МСП), лишаясь соответствующей государственной поддержки, но при этом до масштабов крупных системообразующих компаний им еще предстоит дорасти, то есть они попадают в своеобразную «долину смерти» (англ. death valley).

При этом именно эти компании имеют перспективы стать быстрорастущими технологическими компаниями — национальными чемпионами и глобальными лидерами в своих технологических сферах, «компаниями-единорогами» с капитализацией от 1 млрд долл. США. И именно высокотехнологичные компании являются частью нашей экономики,

не зависимой от колебаний цен на основные российские сырьевые товары. По оценкам экспертов, сырьевой сектор и отрасли экономики, ориентированные на потребительский спрос, в ближайшие несколько лет будут демонстрировать весьма скромные темпы роста и сегодня высокотехнологичные компании должны стать ключевым ключевым драйвером роста российской экономики.

Принимая во внимание значимость таких компаний, стал проводиться их ежегодный рейтинг «ТехУспех», а также был запущен приоритетный проект Минэкономразвития России «Поддержка частных высокотехнологических компаний-лидеров» («Национальные чемпионы»). В рамках данного проекта был проведен экспертный отбор более 80 компаний, соответствующих наиболее высоким экономическим и технологическим характеристикам. Отобранными компаниями при поддержке компании «Иннопрактика» была учреждена Ассоциация быстрорастущих технологических компаний и инициировано создание специального омбудсмена при Уполномоченном при Президенте Российской Федерации по защите прав предпринимателей.

КАКОВЫ ХАРАКТЕРИСТИКИ РОССИЙСКИХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ?

За последние пять лет более 400 частных высокотехнологичных компаний, совокупная выручка которых составляет более 700 млрд руб., были отмечены рейтингом «ТехУспех» как демонстрирующие высокие темпы роста выручки, инновационность продукции и значительный экспортный потенциал.

Средняя выручка на одного работника по крупнейшим частным высокотехнологичным предприятиям — участникам рейтинга «ТехУспех» в 2019 году достигает 5,7 млн руб. в год. Этот показатель в 4 раза превосходит средние показатели выручки высокотехнологичных компаний на одного работника в России и превосходит средние показатели выручки на одного занятого в высокотехнологичных секторах любой страны Европы (например, Чехии — в 3,5 раза, Великобритании и Италии — более чем в 2 раза).

По результатам исследований участников рейтинга «ТехУспех» можно выделить их следующие характеристики:

- существенный предпринимательский потенциал, подтвержденный длительными сроками существования (средний возраст компаний — 17 лет), показателями быстрого роста (в среднем на 15–20 % в год) даже в условиях скромных экономических показателей 2014–2019 годов и лидерскими позициями, завоеванными на рынке;
- финансирование НИОКР составляет в среднем 15 % от выручки таких компаний;
- ежегодно такие компании выводят на рынок новые продукты, а продажи таких продуктов составляют в среднем половину их выручки;
- успешная конкуренция с ведущими мировыми производителями на внутреннем рынке и существенный вклад в импортозамещение за счет предложения продукции, сопоставимой и превосходящей по своим характеристикам импортную;
- около 70 % таких компаний уже представлены на мировом рынке, из них половина — на рынке развитых стран;
- доля экспорта в среднем составляет 15 % от всей выручки, объем экспорта почти у половины таких компаний вырос даже в условиях существующего рынка последних лет.

I. ВВЕДЕНИЕ

КАКОВА ЦЕЛЬ СПЕЦИАЛЬНОГО ДОКЛАДА?

> Для того чтобы частные высокотехнологичные компании смогли наилучшим образом раскрыть свой потенциал, а также для того, чтобы нарастить и количество, и вклад этих компаний в экономику России, необходимо совершенствование российского законодательства и правоприменительной практики исходя, из лучшей российской и международной практики.

Именно для этой цели Экспертным центром при Уполномоченном при Президенте Российской Федерации по защите прав предпринимателей и аппаратом общественного омбудсмена в сфере защиты прав высокотехнологичных компаний-лидеров при участии Института экономики роста им. П. А. Столыпина и Ассоциации быстрорастущих технологических компаний (национальных чемпионов) был подготовлен специальный доклад. В подготовке доклада приняли участие более 100 компаний — участников приоритетного проекта «Поддержка частных высокотехнологических компаний-лидеров» и компаний, получавших поддержку Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, представители ведущих институтов развития.

В настоящем докладе представлены основные системные проблемы, сдерживающие развитие высокотехнологичного бизнеса в Российской Федерации, и предложения по их решениям. В отношении данных проблем приводится сравнительный анализ регулирования в других странах.

Полагаем, что реализация мер, предлагаемых в данном докладе, сможет создать необходимую основу государственной политики для реализации российского технологического прорыва уже в ближайшие пять лет.

1. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ СЕКТОРОВ

Если рассматривать структуру высокотехнологичных секторов экономики, то Россия сопоставима с другими европейскими странами и США по числу предприятий и занятости в высокотехнологичных секторах экономики. Однако при расчете добавленной стоимости в высокотехнологичных секторах на одно предприятие и одного занятого в России — одни из самых низких показателей.

Для того чтобы достичь средних показателей по рассматриваемым странам, необходимо создавать и поддерживать точки роста в высокотехнологичных отраслях, в первую очередь за счет стимулирования к быстрому росту частных высокотехнологичных компаний, обладающих наибольшим потенциалом, на всех этапах их развития — от компаний-газелей до национальных чемпионов и компаний-единорогов. Именно эта группа компаний уже сейчас показывает уровень производительности труда на человека, сопоставимый или даже превосходящий среднемировые показатели: в 2019 году выручка достигает 5,7 млн руб. в год на одного занятого. Этот показатель в 4 раза превосходит средние показатели выручки высокотехнологичных компаний на одного работника в России и превосходит средние показатели выручки на одного занятого в высокотехнологичных секторах любой страны Европы (например, Чехии — в 3,5 раза, Великобритании и Италии — более чем в 2 раза).

Таблица 1.

Характеристика высокотехнологичных секторов экономики в разных странах

Страна	Средне- и высокотехнологичный сектор (доб. стоим., % от ВВП)	Доб. стоим., создаваемая в средне- и высокотехнологичных секторах экономики (млрд долл.)	Количество предприятий в средне- и высокотехнологичных отраслях экономики (ед.)	Занятость в высокотехнологичных секторах экономики (млн чел.)**	Добавленная стоимость на одно предприятие (млн долл.)	Добавленная стоимость на одного занятого (долл. в год)
Россия	30	497,10	40 274	24,3	12,3	20 456,8
Чехия	52	127,40	23 255	5,2	5,5	24 500,0
Дания	55	193,60	3105	2,8	62,4	69 142,9
Германия	62	2449,62	39 437	41,7	62,1	58 743,9
Франция	51	1417,80	18 969	27,0	74,7	52 511,1
Нидерланды	49	447,86	8214	8,7	54,5	51 478,2
Великобритания	44	1244,32	19 490	32,1	63,8	38 763,9
Норвегия	43	186,62	2097	2,6	89,0	71 776,9
Италия	43	892,25	55 368	23,1	16,1	38 625,5
США	47	9672,60	171 147*	59,6*	56,5	162 291,9

* Приблизительная оценка в связи с применением иной классификации видов деятельности.
** Для европейских стран, в том числе занятость на предприятиях, оказывающих услуги, основанные на знаниях. По России и США оценка приведена в соответствии с европейскими странами.

Источник: Евростат, Всемирный банк, United States Census Bureau

2. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ В РОССИИ И МИРЕ

Согласно списку крупнейших компаний, инвестирующих в исследования и разработки (рейтинг 1000 Study), единственная компания, зарегистрированная в России и входящая в топ-1000, — ПАО «Газпром» (512-е место, объем инвестиций в НИОКР — 0,281 млрд долл.).

В отличие от других стран, где компании-единороги относятся к таким секторам экономики, как телекоммуникации, производство медицинской техники и оборудования, фармацевтика, производство электрических приборов, оборудования и машиностроение, Россия пока представлена единственной компанией, относящейся к сырьевому сектору. В рейтинге также присутствует компания «Яндекс» (449-е место, объем инвестиций в НИОКР — 0,327 млрд долл.), однако в настоящее время она зарегистрирована в Нидерландах.

Наибольшее количество высокотехнологичных компаний в данном рейтинге зарегистрировано в США — 318, при этом расходы на НИОКР этих компаний составляют 62,3 % от всех расходов на НИОКР в стране. В целом приведенные в рейтинге компании обеспечивают в зависимости от страны от 13 до 70 % всех расходов на НИОКР в своей стране.

Таблица 2.

Распределение стран в рейтинге топ-1000 наиболее активных инвесторов в НИОКР

Страна	Количество компаний в рейтинге (ед.)	Общий объем затрат на НИОКР (млрд. долл.)	Средняя интенсивность НИОКР* (%)	Доля затрат компаний в общих расходах на НИОКР в стране (%)
Россия	1	0,281	0,25	0,67
Дания	11	5,094	18,90	53,20
Германия	70	92,383	8,40	70,30
Франция	43	33,126	6,20	51,20
Нидерланды	24	21,785	8,40	68,80
Великобритания	50	27,845	16,16	56,40
Норвегия	4	0,916	6,92	13,20
Италия	10	6,845	9,86	20,40
США	318	338,700	41,24	62,30

* Интенсивность НИОКР рассчитывается как отношение затрат на НИОКР к выручке предприятий.

Источник: Strategy& Global Innovation (PWC Network) 2018 «1000 Study»

3. В КАКИХ ПРИОРИТЕТНЫХ СЕКТОРАХ НЕОБХОДИМО НАРАЩИВАТЬ КОЛИЧЕСТВО ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ?

В целом перечень приоритетных секторов экономики, установленных программами поддержки высокотехнологичных компаний в России, совпадает с приоритетными направлениями технологического развития европейских стран и США. Среди таких приоритетов — отрасли, относящиеся к обрабатывающим производствам, сельскому хозяйству, информационным технологиям, медицинским и финансовым услугам, энергетике.

Вместе с тем для реализации целей инновационной политики практически все страны внедряют принцип «умной специализации» (Smart specialization), согласно которому, при проведении инновационной политики необходимо, с учетом текущей специализации страны, регионов и районов и наличия передовых технологий, определить перечень приоритетных секторов экономики с привязкой к конкретным территориям, кластерам и предприятиям для последующей реализации стимулирующей экономической политики[1].

Среди приоритетных секторов экономики (технологий, направлений технологического развития) большинство стран рассматривают следующие:

- **Биотехнологии, биоэкономика, медицина** (Германия, Великобритания, ОАЭ, Франция, Южная Корея, Швеция, Дания, Канада, Норвегия).
- **Разработка программного обеспечения, кибербезопасность** (Германия, Великобритания, ОАЭ, Франция, Италия, Швеция, Канада).
- **Транспорт на альтернативных видах топлива** (e-mobility) (Германия, Великобритания, ОАЭ, Франция, Италия, Южная Корея, Норвегия).
- **Искусственный интеллект, машинное обучение и большие данные** (Великобритания, ОАЭ, Франция, Италия, Южная Корея, Канада, Норвегия).
- **Строительство и развитие умных городов** (Великобритания, ОАЭ).
- **Энергетика** (Великобритания, ОАЭ, Южная Корея, Дания, Канада, Норвегия).
- **Сельское хозяйство и пищевая промышленность** (Великобритания, Франция, Италия, Польша[2], Швеция[3], Дания, Канада, Норвегия).
- **Авиация и космонавтика** (в том числе спутники и коммерческие полеты в космос) (Германия, Великобритания, ОАЭ, Франция, Норвегия).
- **Экология** (ОАЭ, Швеция, Дания, Норвегия, Германия, Франция).
- **Робототехника** (Великобритания, Франция, Италия, Южная Корея).
- **Финансовые услуги** (Франция, Польша).
- **Логистика** (Франция).
- **Химическая промышленность** (Франция, Польша).
- **Производство товаров роскоши** (Италия, Швеция).
- **Культурные и креативные индустрии** (производство музыки, фильмов, промышленный дизайн и пр.) (Швеция, Италия, Франция).

[1] https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/smart_spec/strength_innov_regions_en.pdf.
[2] https://www.ebrd.com/documents/oce/eu-financing-and-innovation-in-poland.pdf.
[3] https://www.government.se/contentassets/cbc9485d5a3446729632258581182 73b/the-swedish-innovation-strategy.

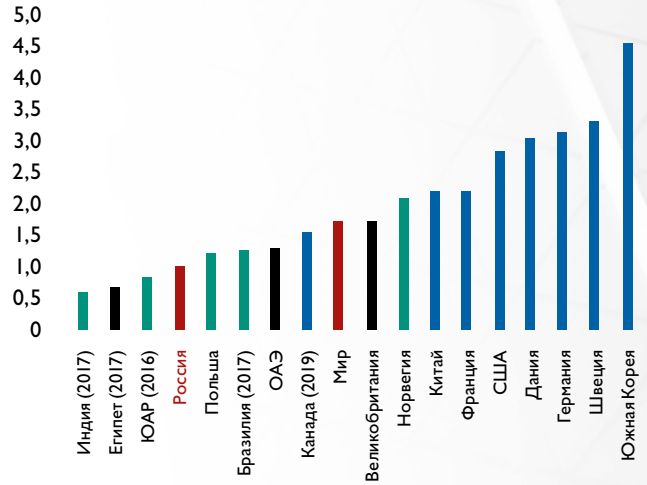
4. РАСХОДЫ НА НИОКР — КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР УСПЕХА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ: РОССИЯ И МИР

Ключевым фактором успеха высокотехнологичных компаний является эффективность их расходов на НИОКР. Именно успешная инновационная деятельность создает особые конкурентные преимущества, и, как результат, эти компании показывают темпы роста выручки, добавленной стоимости и других финансовых параметров, значительно превосходящие средние по своей отрасли.

Государственная же политика направлена главным образом на поддержку и стимулирование инновационной активности высокотехнологичных компаний и наращивание доли НИОКР в экономике.

На текущий момент объемы расходов на НИОКР в России остаются на крайне низком уровне, ниже среднемировых показателей, и сопоставимы с показателями ЮАР, Бразилии и Польши (0,99 % от ВВП и 287,7 долл. на душу населения).

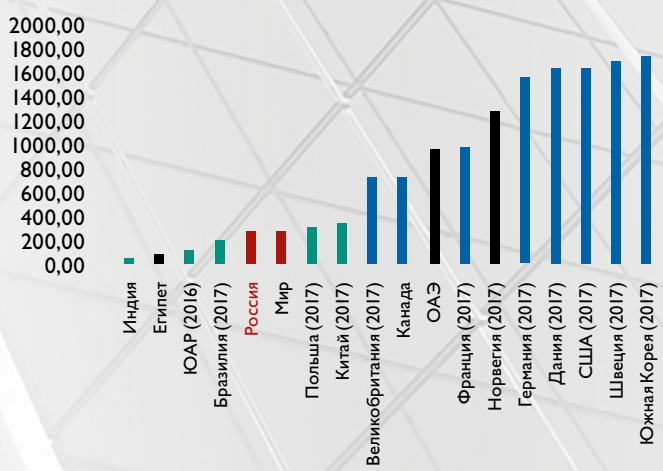
Валовые внутренние расходы на НИОКР (% от ВВП, 2018)



Примечание. Синим — развитые страны, зеленым — развивающиеся, черным — сырьевые.

Источник: ОЭСР, UNESCO, EAC-PM India

Валовые внутренние расходы на НИОКР (долл. США на д.н. в текущих ценах по ППС, 2018)



Примечание. Синим — развитые страны, зеленым — развивающиеся, черным — сырьевые.

Источник: UNESCO

II. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ РОССИИ И ДРУГИХ СТРАН

Если в большинстве стран НИОКР финансируется за счет собственных средств предприятий, то в России **доля предприятий в общих расходах на НИОКР составляет лишь 29,5 %**, а большая часть финансируется за счет средств федерального и региональных бюджетов (67 % всех расходов).

Таблица 3.

Источники финансирования НИОКР в разных странах мира (% от общего объема расходов, 2018)

Страна	Предприятия	Правительство	Зарубежное финансирование	Прочие источники
Канада	41,1	33,1	9,3	16,5
США	62,4	23,0	7,3	7,3
Германия[1]	66,2	27,7	5,8	0,3
Франция[1]	56,1	32,4	7,8	3,7
Южная Корея	76,6	20,5	1,9	1,0
Швеция[1]	60,8	25,0	10,1	4,1
Великобритания[2]	51,8	26,3	15,6	6,3
Китай	76,6	20,2	0,4	2,8
Польша[1]	52,5	38,3	6,0	3,2
ЮАР[2]	39,4	46,0	11,7	2,9
Бразилия[1]	47,5	49,7	0,0	2,8
Норвегия[1]	42,8	46,7	8,8	1,7
Египет	3,9	95,4	0,5	0,2
ОАЭ[3]	74,3	25,7	0,0	0,0
Россия	29,5	67,0	2,3	1,2

Примечание. Последние данные: 1 — за 2017 год; 2 — за 2016 год; 3 — за 2014 год.

Несмотря на то что 67 % всех расходов на НИОКР финансируется за счет государственного бюджета, лишь 2 % от всех предприятий в России смогли получить государственную поддержку на проведение исследований и разработок, при этом среди всех МСП этот показатель составляет 1 %, а среди крупных предприятий 4 %. В европейских странах, США и Канаде этот показатель значительно выше: например, в Канаде 24 % от всех МСП и 37 % от всех крупных предприятий получили государственную поддержку на проведение НИОКР (при том что 41,1 % всех расходов на НИОКР финансируется за счет самих предприятий).

II. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ РОССИИ И ДРУГИХ СТРАН

Кроме того, в отличие от европейских стран, США и Канады, где значительная часть средств государственного бюджета направляется на поддержку производственных предприятий, в России доля таких предприятий, получивших государственную поддержку, составляет лишь 1 %.

Доля предприятий, получивших государственную поддержку на проведение НИОКР в разрезе масштаба предприятия, (% от общего числа группы предприятий)*

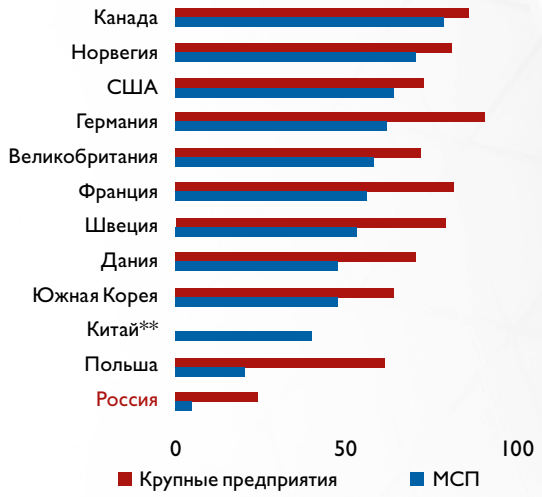
Доля предприятий, получивших государственную поддержку на проведение НИОКР в разрезе специализации, (% от общего числа группы предприятий)*

Источник: OECD Innovation Indicators 2019

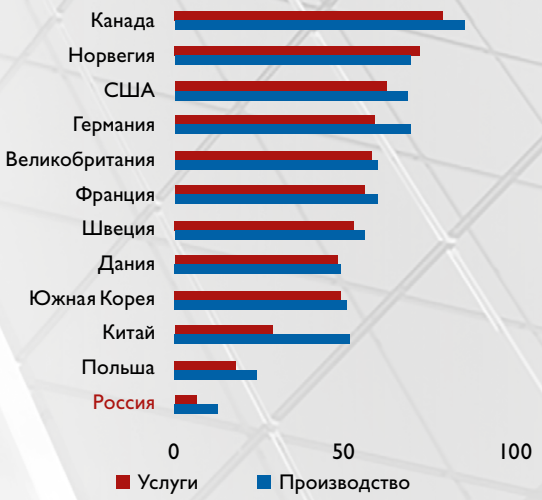
* В отчете 2019 года представлены сводные результаты сплошного наблюдения за предприятиями в период с 2014 по 2017 год (данные по ЮАР, Индии, Бразилии, ОАЭ, Китаю, Южной Корее, Дании и Великобритании в отчете не представлены).

В результате того, что собственных средств у компаний недостаточно для проведения НИОКР, а заемное финансирование и средства, предусмотренные государственным бюджетом, недоступны, в России доля компаний, осуществляющих исследования и разработки, существенно ниже, чем в других странах.

Доля предприятий, осуществляющих исследования и разработки в разрезе масштаба предприятия, (% от общего числа группы предприятий)*



Доля предприятий, осуществляющих исследования и разработки в разрезе специализации, (% от общего числа группы предприятий)*



Источник: OECD Innovation Indicators 2019

* В отчете 2019 года представлены сводные результаты сплошного наблюдения за предприятиями в период с 2014 по 2017 год (данные по ЮАР, Индии, Бразилии, ОАЭ в отчете не представлены).
** Данные представлены по всем предприятиям.

5. ПОРЯДОК ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ИННОВАЦИЙ И ПРИЗНАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ НИОКР

В целом в большинстве стран порядок признания результатов НИОКР в рамках применения мер поддержки отличается по сложности подготовки отчетных документов: от минимальных требований, связанных с подготовкой бухгалтерской отчетности (в Чешской Республике), до сбора заключений экспертов специально созданного агентства (например, в Австрии).

В целом основные практики признания результатов НИОКР и права предпринимателей на льготы включают в себя:

- Австрия: заявитель на меры поддержки в рамках реализации НИОКР обязан получить заключение о соответствии результатов НИОКР установленным требованиям. Заключение выдается Австрийским агентством по продвижению исследований (Forschungsförderungsgesellschaft) либо иным уполномоченным органом.
- Франция: контроль за результатами НИОКР не осуществляется, но анализируется вся налоговая отчетность по предприятиям, получившим льготы.
- Германия: перед подачей заявок необходимо получить заключение органов, которые будут обеспечивать финансирование или поддержку.
- Италия: меры поддержки распространяются на все предприятия, осуществляющие НИОКР. Результаты НИОКР де-факто не проверяются, но детальному аудиту подлежит вся бухгалтерия компании.
- Нидерланды: предприятия имеют право претендовать на льготы только в том случае, если получен специальный сертификат НИОКР (R&D Certificate), который выдается независимым предпринимательским агентством (RVO Netherlands).
- Норвегия: предприятия должны до начала проведения соответствующих работ подать заявку по программе SkatteFun с указанием основных целей и задач НИОКР, имеющегося для проведения работ задела, ожидаемых результатов, компаний-выгодоприобретателей и прочей информации. Решение о необходимости государственной поддержки таких предприятий принимает Исследовательский совет Норвегии (Forskingsråd).

6. СОЗДАНИЕ ИНСТИТУТОВ (СУБЪЕКТОВ), ОТВЕЧАЮЩИХ ЗА РЕАЛИЗАЦИЮ СТИМУЛИРУЮЩЕЙ ПОЛИТИКИ, НАПРАВЛЕННОЙ НА ПОДДЕРЖКУ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ

В рамках достижения ключевых целей инновационной политики, в том числе посредством создания условий для проведения НИОКР предприятиями в приоритетных секторах экономики, большинство стран использует как прямые, так и косвенные инструменты поддержки высокотехнологичных компаний.

Прямая поддержка включает в себя: налоговое стимулирование, гранты, государственные закупки инновационной продукции и льготное кредитование, а косвенное стимулирование предполагает целевое финансирование фундаментальных исследований, проводимых университетами и аналитическими центрами и необходимых для проведения последующих исследовательских работ предприятиями.

За реализацию налоговых мер поддержки, как правило, отвечают профильные министерства или правительства стран в целом (например, Министерство предпринимательства, инноваций и занятости Новой Зеландии, Министерство финансов ФРГ, Управление Ее Величества по налогам и таможенным пошлинам в Великобритании, Правительство ЮАР).

Государственные закупки инновационной продукции также осуществляют правительства (в том числе региональные и органы местного самоуправления, например, в Австрии, Канаде, Дании, Франции, Мексике, Нидерландах, Турции, США). На стратегическом уровне обязательства по обеспечению государственных закупок инновационной продукции закрепляются в инновационных стратегиях либо стратегиях государственных закупок стран. Дальнейшая реализация закупок регулируется отдельными нормативными актами.

Грантовую поддержку в большинстве стран реализуют специально созданные фонды, которые самостоятельно осуществляют экспертизу заявок предпринимателей, принимают решение об объемах финансирования, а также осуществляют контроль за использованием выделенных средств [например, Industrial Research Assistance Program (IRAP) — National Research Council (NRC) — Канада, UK Research and Innovation — Великобритания[4], Small Business Innovation Research Program — США]. В отдельных странах такие фонды также создаются на уровне регионов или по отраслевому принципу (например, в Канаде действует не менее 30 таких фондов).

Механизм целевого финансирования фундаментальных исследований, проводимых университетами и аналитическими центрами в интересах предпринимателей, используется не во всех странах, но тем не менее распространен, например, в США (National laboratories in the United States) и Франции (Centre National de la Recherche Scientifique).

[4] https://www.gov.uk/guidance/innovation-apply-for-a-funding-award.

7. КЛЮЧЕВЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ В МИРЕ

С точки зрения финансовых мер большинство стран разделяют прямые и косвенные инструменты финансовой поддержки высокотехнологичных предприятий. К первым относятся гранты, субсидии, повышение доступа к финансированию и поддержка спроса со стороны государства на высокотехнологичную продукцию и услуги, основанные на знаниях, в то время как косвенная финансовая поддержка включает в себя налоговые меры, направленные на высвобождение собственных средств предприятий, в том числе для реализации НИОКР.

Таблица 4.

Финансирование исследований и инноваций высокотехнологичных предприятий: классификация основных инструментов и примеры стран

Инструменты финансирования			Характеристика	Примеры стран
Прямая государственная финансовая поддержка	Гранты, субсидии		Наиболее распространенная форма поддержки. Используется в качестве стартового капитала для стартапов и инновационных МСП. Предоставляется на конкурсной основе, в отдельных случаях в рамках софинансирования. Как правило, безвозвратные.	National Competitive Grants Programme, Industry Growth Centres Initiative (Австрия), Feder Innterconecta (Испания), Enterprise and Competitiveness (Италия), High Growth Business Development Programme (Эстония) и др.
	Заемное финансирование	Кредиты	Субсидируемые правительством кредиты. Требуется залог или гарантии. Кредитор не получает пакет акций.	Technological Credit (Польша), Growth Credit Guarantee Lines (Португалия) и др.
		Кредитные гарантии и механизмы распределения рисков	Широко применяются в разных странах мира для повышения доступа высокотехнологичных компаний и МСП к заемным средствам. Часто выдаются параллельно с информационной поддержкой (обучение, консультации).	SME Loans Guarantees (Австрия), Zakura (Чехия), Investment Compact (Италия), Micro Loan Support Programme (Латвия) и др.
	Заемное/долевое финансирование	Небанковское кредитование / долевое финансирование	Новые каналы финансирования. Инновационные кредитные платформы и небанковские кредитные или долевые фонды.	National Innovation and Science Agenda — crowdsourced equity funding (Австралия), Law on alternative financing and crowdinvesting (Австрия), Institution for Growth (Греция) и др.
		Мезонинное финансирование	Комбинация нескольких инструментов финансирования различной степени риска и доходности, которые включают элементы заемного и долевого финансирования. Используется на более поздней стадии развития фирмы. Больше подходит для МСП со стабильным финансовым положением и умеренным ростом капитализации.	Credit Line Mezzanine Financing (Португалия)
	Долевое финансирование	Венчурное финансирование	Предполагает финансирование на ранних этапах становления предприятия. Такое финансирование относится к долгим деньгам, так как срок их возврата составляет 10–12 лет. Инвестор получает долю в компании.	National Innovation Fund — Venture Capital Fund (Чехия), COSME — Equity Facility for Growth (ЕС), Corporate Venture Programme (Франция), Venture Capital Support Programme (Турция) и др.

II. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ РОССИИ И ДРУГИХ СТРАН

Таблица 4. Продолжение

Финансирование исследований и инноваций высокотехнологичных предприятий: классификация основных инструментов и примеры стран

Инструменты финансирования			Характеристика	Примеры стран
Прямая государственная финансовая поддержка	Долевое финансирование	Бизнес-ангелы	Оказание финансовой и экспертной поддержки компаниям на ранних этапах развития. Такое финансирование, как правило, осуществляется группами или сообществами бизнес-ангелов. Поддержка оказывается на ранних этапах развития компаний.	Global Incubator Network (Австрия), Business Angels Programme (Испания), European Network of Summer Academies (EC), Business Angels Co-investment Faility (Нидерланды) и др.
	Государственные закупки инновационных товаров и услуг		Создание спроса на высокотехнологичные технологии или услуги, в том числе посредством авансовых платежей и обязательств приобрести конкретные товары или услуги.	Entrepreneur Growth Strategy (Эстония), Strategy for Public Procurement (Швеция), Small Business Innovation Research (SBIR) Program (США) и др.
	Технологический консалтинг, программы технологического расширения и обновления		Тиражирование и внедрение уже существующих технологий на предприятиях. Предоставление информации, технической помощи, консультаций, обучающих программ — тренеров и пр. Получили широкое распространение в развивающихся странах.	National Research Agenda (Индонезия), new funding schemes to finance technological extension (Перу) и др.
	Инновационные ваучеры		Небольшие кредитные линии, предназначенные для МСП под приобретение услуг у государственных «поставщиков знаний» с целью внедрения инноваций в их бизнес-операции.	Innovation Voucher (Австрия, Чили, Эстония, Франция, Венгрия, Португалия и др.)
Косвенная государственная финансовая поддержка	Налоговое стимулирование	Налоговые льготы по налогу на прибыль (налоговые вычеты и зачеты)	Используются в большинстве стран. Широкий спектр налоговых льгот по корпоративному подоходному налогу, включая налоговые вычеты.	Knowledge Development Box (Ирландия), Stability Law — tax incentives for enterprises investing in R&D (Италия), Corporate Income Tax Incentive for R&D Investments (Латвия) и др.
		Налоговые льготы по НДФЛ и другим налогам	Применяется во многих странах. Пониженные ставки по налогу на доходы физических лиц, участвующих в НИОКР, НДС, земельному налогу, налогу на имущество и пр.	National Innovation and Science Agenda (Австрия), tax incentives for researchers (Индонезия), tax incentive for individuals for investment in SMEs (Исландия)

Источник: Government financing of business R&D and innovation, ОЭСР

1. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОСНОВНЫМ KPI В РАМКАХ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ И ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ В РОССИИ

Показатель	Единицы	Базовое значение	2021	2022	2023	2024	Примечание
Валовые внутренние расходы на НИОКР	% ВВП	0,99	1,20	1,50	1,90	2,30	Среднее по развитым и развивающимся странам
Доля производственных предприятий, получивших государственную поддержку на НИОКР	% от всех производственных предприятий	1,0	2,1	4,5	9,5	20,0	Среднее по развитым и развивающимся странам
Доля предприятий в сфере услуг, получивших государственную поддержку на НИОКР	% от всех предприятий сферы услуг	3,0	4,2	5,7	7,9	11,0	Среднее по развитым и развивающимся странам
Доля производственных предприятий, осуществляющих НИОКР	% от всех производственных предприятий	13,0	19,0	27,7	40,4	59,0	Среднее по развитым и развивающимся странам
Доля предприятий сферы услуг, осуществляющих НИОКР	% от всех предприятий сферы услуг	7,0	11,6	19,3	32,0	53,0	Среднее по развитым и развивающимся странам

Показатель	Единицы	Базовое значение	2025	2030	2035	Примечание
Количество предприятий в средне- и высокотехнологичных отраслях экономики	шт.	40 274	43 258	46 464	49 907	С учетом увеличения создаваемой ДС на одно предприятие в 3 раза к 2024 году и росту создаваемой ДС до среднемирового уровня
Добавленная стоимость, создаваемая в средне- и высокотехнологичных секторах экономики	млрд долл.	497,1	770,0	1300,0	1848,0	С учетом увеличения создаваемой ДС на одно предприятие в 3 раза к 2024 году и росту создаваемой ДС до среднемирового уровня
Добавленная стоимость на одного занятого	долл. на человека в год	48 735	68 767	97 033	136 918	Среднее по развитым и развивающимся странам
Занятость в средне- и высокотехнологичных секторах экономики	млн человек	10,2	11,2	12,3	13,5	Исходя из целевых значений по ДС и производительности
Экспорт высокотехнологичной продукции	% от всей промышленной продукции	11,0	14,5	19,0	–	Среднемировой показатель

2. НЕОБХОДИМЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ СИСТЕМНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ПО РАЗВИТИЮ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ

Для выстраивания системной государственной политики по поддержке и развитию высокотехнологичных компаний, снижения необоснованного административного давления, необходимо в ближайшее время:

1. Создать единый федеральный реестр высокотехнологичных и/или инновационных компаний Российской Федерации, по аналогии с действующим «Единым реестром субъектов малого и среднего предпринимательства» (в настоящий момент работа в этом направлении осуществляется Минэкономразвития совместно с Иннопрактикой, РВК, Роснано и другими институтами развития).
2. Разработать при участии ведущих федеральных институтов/университетов Российской Федерации, бизнес-сообществ и профильных институтов развития понятие, а также количественные и качественные критерии «высокотехнологичной и/или инновационной компании» и закрепить данное понятие на уровне законодательства или постановления Правительства Российской Федерации.
3. В целях стимулирования создания новых эффективных быстрорастущих высокотехнологичных и/или инновационных субъектов малого и среднего предпринимательства («газелей») и стартап-проектов предлагается внести дополнение в Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», определив понятие «газели» и «стартапы».
4. В целях расширения возможностей высокотехнологичных и/или инновационных компаний по получению поддержки предлагается рассмотреть вопрос о повышении предельных значений для признания высокотехнологичных компаний субъектами малого и среднего предпринимательства для дохода (с 2 млрд до 4 млрд руб.) и числа работников (с 250 до 500 человек)

Реализация таких предложений позволит предусмотреть специальные меры поддержки для высокотехнологичных и/или инновационных компаний, определить особенности предоставления финансовых и нефинансовых мер поддержки, налогового, таможенного, валютного регулирования, предусмотреть дополнительные возможности в части режима регуляторных песочниц.

3. НАЛОГОВЫЕ СТИМУЛЫ ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ: МИРОВОЙ ОПЫТ И РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ РОССИИ

3.1. Налоговое стимулирование высокотехнологичных компаний в мире

В мировой практике в рамках реализации налоговых льгот по налогу на прибыль применяется два инструмента: налоговые зачеты (Tax Credits — TC) и налоговые вычеты (Tax Deduction/Allowance — TA). Первый инструмент предполагает вычет расходов на НИОКР из суммы начисленного налога на прибыль, в то время как второй инструмент предполагает вычет расходов на НИОКР из прибыли предприятия. Кроме того, в рамках налогового стимулирования НИОКР в некоторых странах также применяются сниженные ставки по страховым взносам (ССВ). В отдельных странах также применяются коэффициенты, снижающие объем страховых взносов, — Франция, Швеция, Турция.

Таблица 5.

Обзор применяемых налоговых льгот для предприятий, реализующих НИОКР

Страна	Вид налоговой льготы (TC/TA/ССВ)	Коэффициенты (крупные/МСП)	Налог на прибыль (крупные/МСП)
Бразилия	TA	160/160 или 170/180	34/24
Канада	TC	15/35	26,70/14,48
Китай	TA	150/150	25/25
Чехия	TA	210/210	19/19
Франция	TC	30/30	34,43/34,43
	ССВ	n.a./100	
Италия	TC	50/50	27,81/27,81
Латвия	TA	300/300	15/15
Мексика	TC	30/30	30/30
Норвегия	TC	18/20	24/24
Россия	TA	150/150	20/20
ЮАР	TA	150/150	28/28
Швеция	ССВ	10/10	22/22
Турция	TA	150/150	20/20
	ССВ	50/50	
Великобритания	TA (МСП)	n.a./230	19/19
	TC (крупный)	11/n.a.	
США (федеральный уровень)	TC (обычный)	20/20	35/35
	TC (альтернативный упрощенный)	14/14	

Источник: OECD review of national R&D tax incentives and estimates of R&D tax subsidy rates, Global Survey of R&D incentives, Deloitte

Отдельно необходимо остановиться на «британской модели» налоговых вычетов на R&D. Число заявок последние годы демонстрирует постоянный рост — с 20 тыс. в 2014 году до 52 тыс. в 2018 году, при этом основной категорией субъектов, обращающихся за налоговыми льготами, являются субъекты малого и среднего бизнеса (например, в 2016–2017 годах из 52 тыс. обращений за налоговым вычетом 45 тыс. — субъекты МСП). В то же время в России, по данным ФНС, **специальным налоговым вычетом на НИОКР за 2018 год смогли воспользоваться только 59 компаний**.

Необходимо отметить, что во многих странах мира в настоящее время дополнительно стимулируется оборот интеллектуальных прав, полученных в результате НИОКР, так:

- В Люксембурге с 2018 года 80 % дохода от патентов и программного обеспечения может быть освобождено от налогообложения, что приводит к эффективной налоговой ставке налога на прибыль организаций в 5,2 % при стандартных 26 %.
- В Ирландии до 50 % дохода от патентов, программного обеспечения и ноу-хау (для маленьких компаний) может быть освобождено от налогообложения (эффективная ставка 6,25 % при стандартной ставке 12,5 %).
- В Китае пониженная ставка налога на прибыль организаций в 10–15 % применяется к компаниям, ведущим разработку программного обеспечения, в различных высокотехнологичных отраслях.
- В Индии предусмотрена пониженная ставка в 10 % на доходы от патентов, разработанных внутри страны.

3.2. Ключевые проблемы и предложения в сфере налогового регулирования деятельности высокотехнологичных компаний в России

ПРОБЛЕМА 1

Со стороны высокотехнологичных компаний поступает значительное количество жалоб на действия налоговых органов, вызванные как общей ситуацией с ужесточением налогового администрирования, так и неготовностью рядовых налоговых инспекций учитывать особенности работы высокотехнологичных компаний.

Так, высокотехнологичные компании сообщают обо всех типичных проблемах налогоплательщиков — при уплате и возмещении НДС, «дроблении», реализации принципа «знай своего контрагента», списании и доначислениях, о многочисленных камеральных проверках, обвинениях в сокращении налоговой базы и прочее.

III. ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

При этом у налогоплательщиков — высокотехнологичных компаний есть объективные особенности, выделяющие их из общего числа налогоплательщиков:

- быстрый рост оборотов компании, значительные расходы на НИОКР и существенные затраты на фонд оплаты труда приводят к повышенному вниманию со стороны налоговых органов и более частым налоговым проверкам;
- систематическое заключение сделок с инновационной продукцией или объектами интеллектуальной собственности (большинство налоговых инспекторов с необходимым опытом работы для оценки таких сделок работают в налоговых для крупнейших налогоплательщиков);
- значительное количество экспортных сделок и иностранных компаний-контрагентов;
- долгосрочные инвестиции и венчурный характер новых проектов.

Опрос высокотехнологичных компаний — лидеров показывает, что в зависимости от размера компании налоговыми органами из одного или нескольких субъектов Российской Федерации:

- могут направляться до двух сотен запросов на уточнение, предоставление дополнительных документов, в особенности по НДС;
- может быть организовано несколько десятков камеральных и выездных проверок в месяц с запросом непредсказуемого объема документов, что фактически парализует деятельность компаний.

Несколько компаний сообщали о затягивании выездных проверок до двух лет, что превышает максимальные сроки, предусмотренные Налоговым кодексом. При этом значительная часть проверок заканчивается «результатом» — доначислением налогов, штрафами, признанием производственных компаний «взаимосвязанными».

ПРЕДЛОЖЕНИЕ:

1. Исходя из успешного опыта создания инспекций по крупнейшим налогоплательщикам и опыта создания специальной инспекции в области информации и связи (МИКН № 7), предлагается создать специальную налоговую инспекцию, работающую с «высокотехнологичными компаниями».

2. В профилях и моделях рисков налоговых правонарушений ФНС предусмотреть особенности формирования налоговой базы субъектов инновационного предпринимательства (высокотехнологичных компаний).

III. ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

ПРОБЛЕМА 2

Действующая налоговая политика недостаточно стимулирует компании инвестировать в НИОКР, а также сохраняется значительное число барьеров, ограничивающих применение компаниями льгот по НИОКР.

По данным ФНС («О налоговой базе и структуре начислений по налогу на прибыль организаций, форма № 5-П»), в 2018 году учли в расходах компании НИОКР 1085 компаний на 70 млрд руб., однако воспользоваться коэффициентом 1,5 смогли всего 59 компаний, заявивших 13,5 млрд руб. расходов. В январе — октябре 2019 года — 47 компаний на общую сумму 6 млрд руб. (10.2019). То есть большая часть компаний вынуждена финансировать НИОКР из прибыли.

В первую очередь это связано с тем, что российские налоговые органы предъявляют требования, чтобы результаты НИОКР имели общенаучную или общетехнологическую значимость и новизну. В то же время в США, Великобритании и Гонконге существует подход, в соответствии с которым льготы по расходам предоставляются и в случае, если НИОКР не имеет достаточной новизны, но информация о соответствующих результатах не является общедоступной в силу коммерческой тайны или других причин.

В частности, высокотехнологичные компании сообщают о следующих проблемах, ограничивающих применение налоговых льгот:

- Ограниченное число видов деятельности, в отношении которых может применяться повышенный коэффициент 1,5.
- Невозможность учесть расходы на НИОКР с коэффициентом 1,5 до окончания НИОКР.
- Включение расходов на НИОКР как с коэффициентом 1, так и при применении коэффициента 1,5 является фактически срабатыванием профиля риска и автоматически вызывает камеральную или выездную проверку со стороны налоговой инспекции.
- Проведение экспертизы отчета о выполненных научных исследованиях и/или опытно-конструкторских разработках, инициированной налоговой инспекцией, не вполне прозрачно для компаний (тем более что компетенции в каждой области НИОКР уникальны) и не предусматривает апелляции результатов экспертизы в авторитетных учреждениях. Экспертиза также фактически запрещает применять коэффициент 1,5 в случае, если НИОКР завершился неудачей. Регистрация признанного в России и за границей патента также не является основанием признания НИОКР состоявшейся.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ:

1. Облегчить процедуры применения льготы по НИОКР:

- предусмотреть право налогоплательщика в инициативном порядке проводить экспертизу результатов НИОКР в государственных академиях наук, федеральных и национальных исследовательских университетах, государственных научных центрах, национальных исследовательских центрах, перечень которых утверждается Правительством Российской Федерации;

III. ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

- предусмотреть в Налоговом кодексе возможность списания расходов на НИОКР, если НИОКР не имеет достаточной новизны, но информация о соответствующих результатах не является общедоступной в силу коммерческой тайны или других причин;
- предусмотреть право налогоплательщика, получившего патент на результаты выполненных НИОКР, на применение коэффициента 1,5 без проведения экспертизы;
- переориентировать экспертизы, проводимые в рамках получения льгот по НИОКР с коэффициентом 1,5, с оценки результата НИОКР на подтверждение самого факта проведения НИОКР;

2. В отношении применения коэффициента 1,5 в составе прочих расходов:

- Повышение коэффициента (с 1,5 до 2) к расходам на НИОКР для видов исследований, установленных постановлением Правительства РФ от 24.12.2008 № 988, а также для налогоплательщиков, получивших статус высокотехнологичных компаний;
- С участием предпринимательского сообщества обеспечить регулярное обновление перечня НИОКР, установленного постановлением Правительства РФ от 24.12.2008 № 988. На первом этапе — теми технологиями, которые содержатся в распоряжении Правительства РФ от 14.07.2012 № 1273-р, в том числе: 1) технологии поиска, сбора, хранения, обработки, предоставления, распространения и защиты информации; 2) технологии компьютерного моделирования технически сложных изделий и систем, а также объектов промышленной инфраструктуры; 3) технологии криобиологии и сохранения биоматериалов; 4) технологии разработки и производства иммунобиологических лекарственных препаратов, а также медицинских изделий, предназначенных для диагностики, профилактики и лечения заболеваний, представляющих опасность для окружающих; 5) технологии экологически безопасного ресурсосберегающего производства и переработки сельскохозяйственного сырья и продуктов питания; технологии НТИ и др.

3. Закрепление в Налоговом кодексе Российской Федерации права применять вычеты по НИОКР с коэффициентом по факту понесенных расходов, без необходимости ожидать результат НИОКР.

4. Министерству финансов Российской Федерации с учетом международной практики применения льгот по НИОКР проработать возможность установления в налоговом законодательстве долей расходов на НИОКР от выручки и прибыли организаций, при которых проведение экспертизы результатов НИОКР налоговыми органами не проводится.

III. ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

ПРОБЛЕМА 3

Российская юрисдикция все еще уступает некоторым иностранным государствам в создании достаточных условий для реализации за пределами России прав на использование интеллектуальных прав на основании лицензионных договоров.

Так, во многих странах мира в настоящее время дополнительно стимулируется оборот интеллектуальных прав, полученных в результате НИОКР, так:

- В Люксембурге с 2018 года 80 % дохода от патентов и программного обеспечения может быть освобождено от налогообложения, что приводит к эффективной налоговой ставке налога на прибыль организаций в 5,2 % при стандартных 26 %.
- В Ирландии до 50 % дохода от патентов, программного обеспечения и ноу-хау (для маленьких компаний) может быть освобождено от налогообложения (эффективная ставка 6,25 % при стандартной ставке 12,5 %).
- В Китае пониженная ставка налога на прибыль организаций в 10–15 % применяется к компаниям, ведущим разработку программного обеспечения в различных высокотехнологичных отраслях.
- В Республике Франция налог на прибыль организаций от патентов снижен с 34,33 до 10 %.
- В Соединенном Королевстве налог на прибыль компаний от патентов снижен с 19 до 10 %.
- В Индии предусмотрена пониженная ставка в 10 % на доходы от патентов, разработанных в Индии.

В России с 2019 года введен НДС 0 % на работы и услуги, местом реализации которых в соответствии со ст. 148 НК РФ не является территория РФ, однако эта мера не была распространена на передачу прав на использование на основании лицензионных договоров прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы для электронных вычислительных машин, базы данных, топологии интегральных микросхем, секреты производства (ноу-хау).

ПРЕДЛОЖЕНИЕ:

В целях стимулирования оборота результатов НИОКР:

1. Введение вычета НДС при реализации за пределами России прав на использование на основании лицензионного договора исключительных прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы для электронных вычислительных машин, базы данных, топологии интегральных микросхем, секреты производства (ноу-хау), то есть для тех видов деятельности, которые невозможно ограничить таможенными барьерами.

III. ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

2. Применение пониженной ставки налога на прибыль организаций в отношении прибыли, полученной от экспорта результатов интеллектуальной деятельности (по аналогии с распространенными в мировой практике patent box, innovation box), что позволит:

- увеличить число зарегистрированных патентов;
- создать дополнительные стимулы для налогового резидентства и «умных» инвестиций;
- уменьшить отток интеллектуальной собственности в страны, в которых применяется инструмент patent box.

На первом этапе предлагается опробовать указанную льготу на российских экспортерах, а в дальнейшем распространить ее на внутренние операции.

3. Предоставить высокотехнологичным компаниям полное и частичное возмещение расходов на проведение процедур регистрации прав на интеллектуальную собственность, в том числе расходов на оплату услуг патентных поверенных.

4. ПОВЫШЕНИЕ ДОСТУПНОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ РОССИИ

Среди инструментов повышения доступности финансирования в большей степени в мире распространены:

- грантовая и прямая поддержка высокотехнологичных компаний (например, Аргентина, Австрия, Бельгия, Канада, Чехия, Франция, Германия, Израиль, Нидерланды, Норвегия, ЮАР, Турция, Великобритания);
- создание специальных кредитных продуктов с большим сроком погашения и низкими процентными ставками (например, Австрия, Бразилия, Канада, Германия, Индия, Нидерланды, Норвегия, Швейцария);
- выдача кредитных гарантий для высокотехнологичных компаний (например, страны ЕС).

Таблица 6.

Обзор мер, направленных на повышение доступа к финансированию высокотехнологичных компаний в некоторых странах

Страна	Мера	Примечание
Бразилия	• Льготное кредитование • Финансовая поддержка	• Субсидирование процентных ставок по кредитам для новых проектов НИОКР • Государство может финансировать до 90 % от стоимости проведения НИОКР
Канада	• Комбинированный механизм: гранты / льготное кредитование	• Максимальный объем, предусмотренный данным механизмом: 50 % от всех затрат на НИОКР
Новая Зеландия	• Грантовая поддержка	• Гранты «Роста» — 20 % от расходов на НИОКР (не более 5 млрд NZD в год) • Проектные гранты: 40 % от расходов на НИОКР
Австрия	• Гранты / льготные кредиты / гарантии	• Размер поддержки варьируется от стадии проведения и типа НИОКР, а также от отрасли, к которой относится предприятие
Бельгия	• Гранты • Льготные кредиты	• Отличаются в зависимости от региона: покрывают от 25 до 80 % от расходов на НИОКР • Отличаются в зависимости от региона: например, во Фламандском регионе выдаются кредиты объемом от 350 тыс. до 5 млн евро на срок от 3 до 10 лет под 2,25–6,00 %
Германия	• Гранты	• Гранты можно получить только на одном из уровней: ЕС, федеральном, региональном. Объем поддержки от 25 до 75 % от стоимости НИОКР
Нидерланды	• Инновационные кредиты	• Предназначены для повышения доступа к финансированию высокорисковых МСП (кредит — 45 % от НИОКР для малых, 35 % для средних и 25 % для крупных предприятий)
Турция	• Гранты	• Научно-технологический Совет Турции выдает гранты размером до 60 % от стоимости НИОКР
Великобритания	• Льготные кредиты	• Выдаются объемом до 100 % затрат на НИОКР до 10 лет (до 5 лет под 3,7 %, свыше 5 лет под 7,4 %)[6]
Франция	• Льготные кредиты	• Выдаются МСП объемом до 5 млн евро под 0 % годовых (при условии создания дополнительных рабочих мест)[7]

Источник: Worldwide R&D Incentives Reference Guide, 2018, EY

[6] https://www.gov.uk/guidance/innovation-loans-general-guidance-for-applicants#understanding-what-you-can-borrow.
[7] https://www.businessfrance.fr/Media/Production/INVEST/Invest-DEA/DB_Business_livret%203_UK_2017.pdf

4.1. Ключевые проблемы, связанные с повышением доступности финансирования высокотехнологичных компаний в России

Среди основных проблем, сдерживающих развитие высокотехнологичных компаний, эксперты указывают на недоступность кредитов и ограниченность инструментов поддержки, ориентированных на высокотехнологичные компании-лидеры.

- Большая часть существующих мер финансовой поддержки в России распространяется на предприятия малого и среднего бизнеса, в то время как многие высокотехнологичные компании-лидеры имеют выручку более 2 млрд руб. Сегодня в России нет специализированных институтов развития, ориентированных на доращивание компаний до «компаний-единорогов»:

  – Фонд содействия инновациям ориентирован на малые предприятия в высокотехнологичных секторах и предоставляет гранты на НИОКР и коммерциализацию НИОКР (в 2019 году оказывалась поддержка 1874 малым предприятиям в размере более 9 млрд руб., в том числе 935 стартапам на сумму более 1,5 млрд руб.; 566 предприятиям на реализацию НИОКР на стадии развития в размере 4,7 млрд руб.; 337 проектам по коммерциализации результатов НИОКР суммой 2,9 млрд руб., а также 36 проектам в рамках вовлечения молодежи в инновационную деятельность в размере более 100 млн руб.). Поддержка предприятий в 2019 году осуществлялась в том числе в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации», а также в рамках Национальной технологической инициативы. Благодаря такой поддержке компании на стадии коммерциализации за счет запуска производства новой инновационной продукции показывают прирост объема реализации в среднем 25 % в год. Таким образом, программы Фонда для развитых высокотехнологичных компаний не только носят вспомогательное значение, но и являются драйвером роста. Благодаря программам Фонда, внутри которых происходит развитие проекта, стартапы доводят разработку от научной идеи до создания устойчивого бизнеса, привлекательного для отечественных и зарубежных инвесторов.

  – Фонд развития промышленности, хотя и ориентирован именно на высокотехнологичные сектора экономики и имеет развитую экспертизу, является инструментом поддержки и для крупнейших компаний — в итоге предприятия с небольшой выручкой вынуждены конкурировать с общероссийскими гигантами, такими как «КамАЗ», авиастроительными и металлургическими предприятиями, способными привлечь значительное софинансирование из других источников. В 2019 году поддержал льготными займами 189 проектов на 34,5 млрд руб., средний объем займа — 183 млн руб.

III. ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

– АО «Корпорация «МСП» совместно с компанией «Иннопрактика» и иными заинтересованными институтами развития реализует поддержку инновационных высокотехнологичных субъектов микро- и малого бизнеса («газелей») и стартап-проектов. В рамках созданной с участием вышеуказанных институтов развития рабочей группы в 2019 году оказана финансовая поддержка 34 «газелям», а также 26 стартапам в виде предоставления государственных гарантий на сумму 3,6 млрд руб. Кроме того, поддержка инновационным компаниям оказана также дочерними организациями Корпорации: АО «МСП Банк» в 2019 году оказана кредитная поддержка 18 стартапам на сумму 7,2 млрд руб., 15 газелям на сумму 2,5 млрд руб.; АО «Модернизация Инновации Развитие» в 2019 году оказана поддержка в виде прямых инвестиций в капитал и конвертируемых инвестиционных займов 6 стартапам на сумму 0,9 млрд руб. Однако все перечисленные меры поддержки были ориентированы на инновационные высокотехнологичные малые предприятия либо стартапы.

- Кредитные ресурсы недоступны для абсолютного большинства высокотехнологичных компаний, так как в отношении заемщиков банками предъявляются крайне высокие требования по высоколиквидным залогам, существенно превышающим суммы занимаемых средств, и наличию поручительства. При этом банки не могут учесть стабильные темпы роста высокотехнологичных компаний, особенности развития, исключительные права, доходы будущих периодов по полученным государственным контрактам.
- Кредитные продукты предоставляются по достаточно высоким процентным ставкам (даже по субсидируемым программам) и на непродолжительный срок, что исключает возможность использовать эти средства в инвестиционных целях. При этом по окончании кредита (займа) предприятия не могут претендовать на пролонгацию займа на сопоставимых льготных условиях.
- Отсутствие условий для развития кредитования под залог объектов нематериальной собственности (неразвитость вторичного рынка реализации объектов интеллектуальной собственности после обращения взыскания на залоги, неразвитость института оценки нематериальных активов, отсутствие гарантийного механизма стоимости нематериальных активов для целей банковского кредитования).
- Отсутствие программ кредитования в валюте экспортных операций (по приемлемым ставкам).
- Отсутствие специальных программ финансирования портфелей проектов лизинговых компаний по льготному лизингу цифровых активов на покупку телекоммуникационного оборудования.
- Проблема защиты венчурных инвесторов и проблема защиты права на риск (в том числе венчурных компаний, которые находятся под прямым или косвенным государственным контролем).

4.2. Основные предложения, направленные на повышение доступности финансирования высокотехнологичных компаний в России

- Создание специальных кредитных продуктов для высокотехнологичных компаний с субсидируемой государством процентной ставкой, не превышающей ключевую ставку Банка России, обеспечиваемых зонтичной гарантией, предоставляемой Институтом развития или Минфином России, на срок не менее 7–10 лет на цели инвестиционного развития новых производственных объектов, покупку технологий и оборудования в приоритетных секторах.
- Разработка отдельных льготных инновационных кредитных продуктов для МСП, реализующих высокорисковые проекты, с грантовым покрытием (субсидией) до 90 % от затрат предприятия на НИОКР.
- Разработка специальных банковских продуктов для пополнения оборотных средств высокотехнологичных компаний.
- Докапитализация и тиражирование модели Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд содействия инновациям) в ключевых секторах экономики с целью последующего расширения программ на малые и средние предприятия.
- Докапитализация и тиражирование модели ФРП (Фонд развития промышленности) в ключевых секторах экономики.
- Внесение изменений в регулирование деятельности банков, направленных на повышение доступности финансовых ресурсов высокотехнологичным компаниям под залог прав на объекты интеллектуальной собственности:

— Создание гарантийного механизма увеличения ликвидности объектов интеллектуальной собственности путем предоставления независимых гарантий под залог прав на объекты интеллектуальной собственности (далее — «ИС»), право на которые переходит от правообладателя — субъекта МСП к кредитной организации в случае дефолта по кредитной сделке, обеспеченной залогом прав на интеллектуальную собственность.

— Внесение изменений в Положение ЦБ РФ №590-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности», которое регламентирует порядок формирования резервов кредитными организациями на возможные потери. Предлагается дополнить п. 6.3 документа положением о том, что к обеспечению II категории качества может быть отнесен залог нематериальных активов (за исключением исключительных прав на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товаров и фирменное наименование), прошедших процедуру оценки независимым аккредитованным оценщиком.

- Запуск специальных программ рефинансирования портфелей проектов лизинговых компаний на покупку отечественного высокотехнологичного оборудования в приоритетных секторах экономики.

III. ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

- Установление пониженных требований к резервированию и обеспечению по кредитам и банковским гарантиям, предоставляемым банками в отношении высокотехнологичных компаний.
- При содействии Корпорации МСП создание специальных условий предоставления банковских гарантий АО «МСП банк» для быстрорастущих технологических компаний в целях обеспечения исполнения обязательств по контрактам/договорам согласно Федеральным законам № 44-ФЗ и 223-ФЗ.
- Разработка и запуск специальных продуктов кредитования исполнителей государственных и муниципальных контрактов по 44-ФЗ и 223-ФЗ (аккредитивы и эскроу-счета).
- Создание отраслевых государственных венчурных фондов по образцу ведущих европейских стран (например, по аналогии с Andreessen Horowitz, Index Ventures, GGV Capital и др.).

5. УПРОЩЕНИЕ РЕГУЛЯТОРНОГО РЕЖИМА ДЛЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ

ПРОБЛЕМА I

Российские компании ограничены во внедрении инноваций — на этапе тестовой эксплуатации первых образцов и изготовления пилотных партий современной высокотехнологичной продукции компании сталкиваются с административными барьерами, установленными устаревшими требованиям государственного регулирования, требованиями ГОСТов, Технических регламентов и пр. При этом на этапе запуска производства, открытия новой линии, разработки программного продукта получение новых разрешений, сертификатов, деклараций, подтверждающих безопасность продукта, не всегда возможно. Особенно сложная ситуация, когда продукция требует постоянной оперативной доработки, но в соответствии с действующим регулированием каждое изменение (например, в компонентах медицинского оборудования) требует согласования с Росздравнадзором.

Режим пилотной эксплуатации в настоящее время применяется в отношении продукции, произведенной с участием резидентов «Сколково» и «Иннополис», но для иных высокотехнологичных компаний такого режима нет. Ранее разработанный Министерством экономического развития проект Федерального закона «Об экспериментальных правовых режимах в сфере цифровых инноваций» узок и до настоящего времени не принят.

РЕШЕНИЕ:

Принять специальное регулирование, обеспечивающее условия для реализации экспериментальных правовых режимов для высокотехнологичной продукции.

III. ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

ПРОБЛЕМА 2

Особо сложная ситуация с введением в оборот высокотехнологичной продукции возникает в отдельных секторах экономики, в которых из-за сложных и длительных, не вполне прозрачных процедур и экспертиз получение разрешений может занимать длительные сроки.

2.1. Действующая процедура государственной регистрации медицинских изделий влечет многочисленные административные барьеры и фактически блокирует производство в Российской Федерации современных высокотехнологичных медицинских изделий.

Существующая система регистрации медицинских изделий состоит из трех частей:

- проведение технических испытаний;
- экспертиза безопасности и эффективности;
- регистрация в формальной части.

Основным препятствием на пути вывода инновационных медицинских изделий является оценка безопасности и эффективности, которая осуществляется в силу закона Институтом качества и ВНИИМТ. При этом процедура вывода медицинских изделий отличается значительной стоимостью и существенными временными затратами (6–12 месяцев) при отсутствии процедуры «быстрых треков». Возможности оспорить отказ в государственной регистрации фактически крайне ограничены из-за институционального отсутствия альтернативной экспертизы. При этом каждое изменение в медицинском изделии (например, связанное с усовершенствованием) требует внесения изменений в регистрационную документацию (3–6 месяцев), что парализует инновации.

Процедуры, связанные с текущим контролем качества медицинских изделий, относительно недавно перешли на риск-ориентированный подход, однако при этом любое бумажное несоответствие (например, в накладной и в регистрационном удостоверении) автоматически делает медицинское изделие недоброкачественным и может быть основанием для возбуждения уголовного дела в соответствии со ст. 238.1 УК РФ.

Аналогичная ситуация с фармацевтической продукцией, ветеринарными препаратами — процедуры регистрации длительные, а существенная часть отказов является формальной из-за несоответствия документов и приложений требованиям Росздравнадзора, Россельхознадзора. Из-за отсутствия процедур «быстрых треков», в том числе с использованием ретроспективных данных из электронных медицинских карт, текущая процедура приводит к крайне длительной регистрации.

Ситуация особо усугубляется тем, что испытания медицинских изделий и фармацевтических препаратов для получения российских разрешений не признаются в большинстве стран мира и при выводе на рынок требуется проводить клинические исследования и испытания повторно, что затрудняет экспортные стратегии российских производителей.

III. ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

РЕШЕНИЕ:

- Упростить регистрацию медицинских изделий, упростить внесение изменений в разрешительные документы на медицинские изделия в случае изменений, например в комплектующих и расходных материалах, не требующих дополнительных испытаний.
- Проводить оценку соответствия медицинских изделий аналогично мировой практике уполномоченным органом, аккредитованным в установленном порядке, без участия органа государственной власти.
- Исключить монополию двух подведомственных регулятору учреждений.
- Ввести процедуры «быстрых треков».
- Минпромторгу совместно с Минздравом России и Росздравнадзором обеспечить признание проведенных в России клинических испытаний фармацевтических препаратов, испытаний медицинских изделий и в иностранных государствах.

ПРОБЛЕМА 2.2

Правила определения российского происхождения телекоммуникационного оборудования являются непрозрачными и дискриминационными, сохраняются проблемы с допустимой долей иностранных компонентов для признания оборудования российским, что не позволяет даже российским компаниям получить свидетельство о российском происхождении продукции. По состоянию на 17 апреля 2019 года в перечне телекоммуникационного оборудования, которому подтверждено российское происхождение, находится всего 491 позиция, из которых 92 не прошли повторное подтверждение.

РЕШЕНИЕ:

1. Разработать единый механизм подтверждения российского происхождения продукции для использования в целях Федеральных законов № 44-ФЗ и 223-ФЗ. Подтверждением должны служить сертификаты происхождения, выдаваемые Торгово-промышленной палатой на все виды вычислительной и телекоммуникационной техники.

2. При условии выполнения предыдущего пункта сделать обязательным действие 15%-й преференции оборудованию российского происхождения (приказ Минэкономразвития России от 25.03.2014 № 155) во всех видах закупок по Федеральным законам № 44-ФЗ и 223-ФЗ.

III. ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

ПРОБЛЕМА 3

Несмотря на предусмотренную действующим законодательством вариативность в вопросе определения правообладателя РИД, создаваемых при выполнении предприятиями научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, в государственные контракты повсеместно включаются условия о закреплении исключительных прав на РИД только за Российской Федерацией, что приводит к ущемлению законных прав исполнителей государственных контрактов, лишает их возможности получения прибыли от реализации разработанных РИД.

Последствием сплошного закрепления исключительных прав за Российской Федерацией является то, что организации, участвующие в НИОКР, не заинтересованы выявлять и обеспечивать правовой охраной РИД, поскольку в таком случае им необходимо будет закрепить эти права (интеллектуальную собственность) за государством.

При этом зарубежный опыт демонстрирует успешность противоположного подхода к закреплению прав на РИД и необходимости коммерциализации публично-финансируемых исследований. Принятый в США в 1980 году закон Бея-Доула закрепил право университетов и малых предприятий принимать решение о сохранении за собой правового титула на любое изобретение и получать доход от патентов и лицензий. До проведения этого закона федеральное правительство владело правами на любое «патентабельное» научное открытие, проистекающее из исследований, которые были осуществлены на федеральные деньги. К 1980 году оно накопило 28 тыс. патентов, меньше 5 % из которых были коммерчески лицензированы. В результате принятия закона Бея-Доула число регистрируемых университетами патентов за 30 лет увеличилось в 18 раз (1700 %) по сравнению с годами, непосредственно предшествующими его принятию. При этом рост количества патентов сопровождался взрывным ростом университетских доходов от патентной и лицензионной деятельности и увеличением налоговых поступлений в бюджет.

Аналогичные нормативно-правовые акты были также приняты в Японии, Франции и Казахстане.

РЕШЕНИЕ:

Закрепить по умолчанию право организаций, проводящих НИОКР в рамках государственных и муниципального заказов, принимать решение о сохранении за собой правового титула на любое изобретение и получать доход от патентов и лицензий. Решение государственного и муниципального заказчика оставить РИД за собой, должно быть дополнительно обосновано.

6. СТИМУЛИРОВАНИЕ СПРОСА НА ИННОВАЦИОННУЮ ПРОДУКЦИЮ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ РОССИИ

Согласно отчету ОЭСР о стимулировании спроса на инновационную продукцию, почти 80 % стран реализуют меры по стимулированию спроса на инновационную продукцию и 50 % разработали и утвердили план действий в этой части.

Стимулирование спроса на инновационную продукцию преследует следующие цели:

- удовлетворение спроса на новую высокотехнологичную продукцию и наукоемкие услуги;
- повышение качества существующей продукции и услуг;
- рост энергоэффективности.

С точки зрения финансирования государственных закупок инновационной продукции и услуг в мировой практике выделяется два основных инструмента:

1. **Доконкурентные заказы (Pre-Commercial Procurement, PCP)** — заказы на выполнение прикладных исследований и разработок, разработку решения, прототипа, ограниченной партии опытных образцов товара (услуги). Предполагают полное государственное финансирование проблемно-ориентированных исследований и разработок, необходимых для конкретных государственных (общественных) нужд.

2. **Государственные закупки инновационных решений (Public Procurement of Innovative Solutions, PPI)** — закупка недавно разработанного продукта либо долевое финансирование объектно-ориентированных прикладных исследований по разработке инновационного продукта на условиях государственно-частного партнерства совместно с разработчиком и/или другими потенциальными потребителями разрабатываемого продукта. Посредством PPI государство, как правило, выступает в качестве «первого покупателя» для этих продуктов.

III. ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Таблица 7.

Обзор мер, направленных на стимулирование спроса на инновационную продукцию в некоторых странах

Страна	Перечень мероприятий, направленных на повышение спроса на инновационную продукцию
Австрия	• Первичная закупка инновационных товаров и услуг (ИТУ) всех секторов [государство выступает первым заказчиком — механизм PPI (Public Procurement of Innovative Solutions)] • Гранты регионам для закупки ИТУ • Создание единой цифровой платформы инновационных товаров и услуг, доступной всем участникам рынка
Бельгия	• Создана единая цифровая платформа ИТУ • Снижены требования к ИТУ, создаваемым МСП в рамках процесса государственных закупок • Проведение бесплатных мастер-классов для высокотехнологичных предприятий для подготовки всей необходимой документации для участия в тендерах
Чехия	• Разработано несколько нормативно-правовых актов, в которых определен перечень ИТУ, в которых заинтересовано государство и по которым будут осуществляться государственные закупки
Дания	• Доконкурентные заказы и авансирование платежей по закупкам ИТУ (pre-commercial procurement) • Разработка «гайдов» для приведения в соответствие с требованиями законодательства заявки для участия в программах государственных закупок
Финляндия	• Доконкурентные заказы и авансирование платежей по закупкам ИТУ объемом до 50 % от стоимости заказа (pre-commercial procurement) • Проведение государственных закупок инновационных решений (обязательства государства закупить ИТУ по окончании проведения НИОКР)
Франция	• Создание единой цифровой платформы инновационных товаров и услуг, доступной всем участникам рынка • Регулярное проведение выставок ИТУ • Доконкурентные заказы и авансирование платежей по закупкам ИТУ (pre-commercial procurement) • Снижение требований к ИТУ для целей государственных закупок
Южная Корея	• В рамках закупочного процесса государство берет на себя обязательства: закупить инновационную продукцию • Организация отдельной (отличной от других отраслей), гибкой и упрощенной системы сертификации ИТУ • Установление требований к закупкам государственными, муниципальными и государственными корпорациями: доля закупок инновационной продукции в общем объеме закупок должна составлять не менее 20 % • Прямая (неконкурентная) закупка продукции МСП (только для секторов — ИКТ, производства электрического оборудования, строительства и окружающей среды, химической промышленности, машиностроения, производства офисного оборудования, производства медицинского оборудования)
Испания	• Доконкурентные заказы и авансирование платежей по закупкам ИТУ (pre-commercial procurement) • Первичная закупка инновационных товаров и услуг (ИТУ) всех секторов [государство выступает первым заказчиком — механизм PPI (Public Procurement of Innovative Solutions)]
Швеция	• Доконкурентные заказы и авансирование платежей по закупкам ИТУ (pre-commercial procurement) • Информационная поддержка высокотехнологичных компаний по текущим государственным закупкам, а также разработка методических материалов для участия в системе государственных закупок ИТУ
Швейцария	• Доконкурентные заказы и авансирование платежей по закупкам ИТУ (pre-commercial procurement)

Источник: Public Procurement for Innovation, OECD[8]

6.1. Основные проблемы и предложения в части стимулирования спроса на инновационную продукцию в России

В России предусмотрена обязанность по закупке инновационной продукции только для ограниченного числа заказчиков (всего 88 компаний, утвержденных Постановлением Правительства от 21.03.2016 № 475-р). В то же время в российском законодательстве отсутствуют эффективные механизмы государственных закупок в рамках доконкурентных закупок (PCP) и государственных заказов инновационных решений (PPI).

При этом многие высокотехнологичные компании в России отмечают риск значительного падения спроса на инновационную продукцию в 2020–2021 годах, что связано в том числе с сокращением зарубежных рынков сбыта.

[8] https://read.oecd-ilibrary.org/governance/public-procurement-for-innovation_9789264265820-en#page1.

III. ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

В связи с вышеуказанным необходимо рассмотреть следующие меры поддержки стимулирования спроса на инновационную продукцию:

- Внедрение механизмов доконкурентных заказов (PCP) и государственных закупок инновационных решений (PPI).
- Формирование инструмента грантового софинансирования (до 50 %) проектов технологичных компаний под разработку новой продукции, направленной на удовлетворение подтвержденного спроса крупнейших российских корпораций в инновационной и/или импортозамещающей продукции.
- Введение квот на закупку отечественной высокотехнологичной продукции государственными корпорациями, федеральными и региональными органами государственной власти и местного самоуправления (не менее 20 % от всего объема закупок в год).
- Внедрение специальных целевых грантов для регионов Российской Федерации в целях закупки инновационных товаров и услуг, в том числе у локальных высокотехнологичных компаний.
- Введение сниженных и гибких требований к инновационным товарам и услугам для целей государственных закупок.

7. СОЗДАНИЕ И ТИРАЖИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ КОМПЛЕКСНОЙ ПОДДЕРЖКИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ — ИНЖИНИРИНГОВЫХ ЦЕНТРОВ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ РОССИИ

Опыт ведущих экономик мира показывает, что наибольшая продуктивность во взаимодействии крупных корпораций с высокотехнологичным бизнесом достигается при участии третьей стороны (кластерных ассоциаций, технологических брокеров). При этом такая третья сторона, находясь в постоянном контакте с техническими подразделениями крупной корпорации, получает знания о технологических потребностях и основных направлениях развития как самой корпорации, так и отрасли в целом и может транслировать их малому и среднему бизнесу, а также «доращивать» потенциальных поставщиков с наибольшей степенью технологической готовности к решению конкретных задач.

Российские крупные корпорации на данный момент преимущественно используют схему вертикальной интеграции: создание новых внутренних структур для разработки и реализации любых новых проектов, что приводит к удорожанию продукции и потере конкурентоспособности на мировых рынках.

Инновационные решения российские корпорации, как правило, видят уже воплощенными в конкретном продукте или технологии за рубежом. Наличие же системной работы с высокотехнологичными малыми и средними компаниями, по аналогии с ведущими индустриальными экономиками, позволило бы крупным корпорациям существенно повысить возможности самостоятельного выявления новых перспективных направлений технологического развития, влияющих на глобальную конкурентоспособность.

Так, например, во многих странах сегодня уже созданы как коммерческие (например, Nasscom в Индии), так и государственные инжиниринговые центры (например, FFRDC в США) — технологические брокеры, которые оказывают целые комплексы услуг для высокотехнологичных компаний в рамках НИОКР.

7.1. Создание инжиниринговых центров для российских высокотехнологичных компаний: успешные практики

Задача разработки российского инжинирингового центра была поставлена компанией «Иннопрактика» перед **АНО «Инновационный инжиниринговый центр» (далее — АНО «ИИЦ»)**, созданной в 2018 году для формирования системного подхода к вопросам внедрения российских инновационных технологических решений в хозяйственную деятельность корпораций.

АНО «ИИЦ» формирует совместные проектные офисы с генеральными проектировщиками и EPC-подрядчиками корпораций в рамках реализации комплексных инвестпроектов с целью максимального импортозамещения и внедрения наиболее экономически эффективных и технически обоснованных российских решений. Под комплексными инвестпроектами понимаются такие проекты, в рамках которых генпроектировщик или EPC-подрядчик не может опираться исключительно на собственную экспертизу в силу разносторонности и сложности входящих в проект задач.

В рамках инвестпрограмм корпораций-партнеров АНО «ИИЦ» выделяет схожие технологические потребности в инновационных и/или импортозамещающих решениях, консолидирует их и формирует «сквозные» (совместные) заказы.

Таким образом, АНО «ИИЦ» выполняет роль интегратора:

1) консолидирующего технологические потребности корпораций для формирования экономически обоснованного и прогнозируемого во времени спроса на инновационную и/или импортозамещающую продукцию;

2) формирующего кооперационные цепочки из российских предприятий, инновационных компаний, научно-инженерных центров, вузов, НИИ и реализующего «доращивание» их участников до уровня требований корпораций к своим поставщикам.

В настоящий момент:

1. Создан совместный проектный офис с ООО «Газпром инвест» (единый функциональный заказчик ПАО «Газпром» в рамках инвестпрограммы) для систематизации работы по импортозамещению и внедрению инновационных российских технологий в рамках всех инвестпроектов ПАО «Газпром». В рамках проектного офиса реализуется проект по строительству первой российской морской ледостойкой платформы на месторождении Каменномысское-море и проект по проектированию платформы на месторождении Северо-Каменномысское. Результатом деятельности должно стать возвращение на российские предприятия из-за рубежа заказа на 2 трлн руб. до 2030 года.

2. Формируется совместный проектный офис с ПАО «НК «Роснефть» для систематизации работы по импортозамещению и внедрению инновационных российских технологий в рамках инвестпроектов по судостроению для нужд Арктики. Результатом деятельности должно стать возвращение на российские предприятия из-за рубежа заказа до 0,7 трлн руб. до 2030 года.

3. Формируется совместный проектный офис с ПАО «ГМК «Норильский никель» для систематизации работы по импортозамещению и внедрению инновационных российских технологий в рамках инвестпроектов по контролю и оптимизации деятельности корпорации.

Результатом деятельности должно стать возвращение на российские предприятия из-за рубежа заказа до 0,1 трлн руб. до 2030 года.

4. Идет подготовка к формированию совместных проектных офисов с ОАО «РЖД», ПАО «Россети», АК «Алроса» (ПАО), ОК «Русал», АФК «Система».

7.2. Преимущества предлагаемого подхода

ДЛЯ КОРПОРАЦИЙ:

1. Реализация экономически обоснованного импортозамещения посредством разработки, совместно с проектантами корпораций, план-графиков доработки, испытаний и внедрения российских технологических решений взамен иностранных, используемых ранее или заложенных в проекты.
2. Снятие непрофильной для корпораций нагрузки по поиску, взаимодействию и, главное, «доращиванию» до требуемого технического уровня российских поставщиков.
3. Снижение инвестиционных затрат каждой из корпораций на внедрение новых российских решений за счет консолидации технологических потребностей всех корпораций-партнеров.
4. Возможность применения своих компетенций в рамках проектов в интересах других корпораций-партнеров АНО «ИИЦ».

ДЛЯ КОМПАНИЙ:

1. Снятие барьеров вывода собственных технологических решений на рынок российских корпораций (наиболее платежеспособный сектор экономики).
2. Установление понятных и единых для всех «правил игры».

ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РФ:

1. **Мультипликативный эффект.** Вовлечение компаниями, получившими гарантию заказа от корпораций, в кооперационные цепочки по созданию новых решений предприятий МСП, инжиниринговых и научных центров, вузов, институтов РАН. Вовлечение интеллектуальной собственности, создаваемой вузами, институтами РАН, научно-инженерными центрами, в экономический оборот.
2. **Системный эффект.** Прогнозирование во времени гарантированного платежеспособного спроса на российские технологические решения со стороны конкретной отрасли за счет синхронизации технологических потребностей корпораций в рамках принятых инвестпрограмм.
3. **Эффект развития.** Прогнозирование во времени гарантированного платежеспособного спроса со стороны корпораций позволяет формировать пайплайн экономически обоснованных проектов в рамках каждой отрасли, понятных и привлекательных для внешних инвесторов и обладающих понятной бюджетной эффективностью, для финансовой поддержки со стороны министерств и профильных институтов развития.

7.3. Необходимые системные решения для тиражирования опыта инжиниринговых центров

Проекты «доращивания» высокотехнологичных компаний до уровня требований корпораций, как правило, предполагают значительные инвестиции в создание и сертификацию опытных образцов, подготовку производства и существенное расширение/модернизацию производственных фондов, проведение испытаний опытных образцов на начальном этапе. В то же время получение заказа растягивается на 3–5 лет с момента инвестиций.

Реализация столь долгосрочных проектов, предполагающих подготовку производства и расширение технологической базы, для субъектов МСП невозможна без финансовой поддержки государства (что особенно актуально в ситуации серьезной волатильности курса рубля и в условиях ухудшения ситуации в экономике в связи с эпидемией коронавируса).

Наличие доступных инструментов государственной поддержки позволило бы снизить риски компаний, вкладывающих в проекты собственные средства, и выйти на рынок с новым продуктом с техническими и стоимостными параметрами и в сроки, устраивающие заказчиков (корпорации). В то же время действующие финансовые инструменты поддержки не подходят для реализации подобных длительных, капиталоемких импортозамещающих проектов.

Наиболее эффективным инструментом поддержки для проектов «доращивания» могут выступать **гранты/субсидии на финансовое обеспечение расходов, связанных с разработкой и созданием производства новой продукции** по согласованным с заказчиком (корпорацией) техническим параметрам, стоимости и срокам.

Указанная программа поддержки могла бы быть реализована под патронажем АНО «ИИЦ» на базе АО «Корпорация «МСП» как базового института развития по «доращиванию» субъектов МСП.

Другим важным аспектом, требующим изменения законодательной базы в части закупок корпораций, является возможность введения контрактов «будущей вещи», когда корпорация подтверждает (юридически обязывающим способом) заинтересованность в продукте с конкретными техническими характеристиками, а российская компания берется его разработать и поставить в нужном объеме, получая при этом гарантию будущего заказа. Под такую гарантию можно взять кредит в банке на развитие.

Необходимо особо подчеркнуть, что идеи простого запрета российским корпорациям покупать иностранную продукцию/технологии приведет с высокой вероятностью к насыщению рынка неконкурентоспособными решениями. В отсутствие конкуренции у отечественных производителей не будет стимула инвестировать в инновационное развитие собственной продукции. В итоге это приведет к насыщению корпораций неконкурентоспособной продукцией, а значит, к понижению конкурентоспособности на глобальном рынке.

8. ПОДДЕРЖКА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ЭКСПОРТА: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ РОССИИ

В России предприятиям-экспортерам оказывается поддержка структурами ВЭБ.РФ, Российского экспортного центра (далее — РЭЦ) и входящих в его группу ЭКСАР и Росэксимбанка, Минпромторга России и Минсельхоза России, экспортными центрами субъектов Российской Федерации. В 2019 году только по линии финансового блока группы РЭЦ страховую, кредитную и гарантийную поддержку получили более 600 экспортеров. Это почти в 2 раза выше аналогичного показателя в 2017 году.

В том числе:

- 434 компании — количество поддержанных экспортеров по линии ЭКСАР;
- удовлетворено 205 заявлений экспортеров о предоставлении кредитной и гарантийной поддержки.

Нефинансовыми мерами РЭЦ ежегодно поддерживается более 10 тыс. экспортеров из различных регионов Российской Федерации, в том числе им предоставлены: 47 % — онлайн-услуги, 27 % — образовательные услуги; 10 % — поиск партнеров, 7 % — поддержка экспортных поставок; 7 % — исследования, 2 % — сертификаты свободной продажи. За 2018 год РЭЦ выдал 872 сертификата свободной продажи и поддержал 234 экспортера.

При этом на фоне государств, сравнимых с Россией по размеру экономики, российские институты развития показывают скромные результаты и по числу профинансированных организаций, и по объему выданных кредитов и гарантий (что, впрочем, во многом связано с небольшим мандатом РЭЦ по вопросам несырьевого экспорта).

Для примера, финское агентство Finvera в целом, осуществляя работу, аналогичную Росэксимбанку, показывает значительно большую активность при работе с экспортерами. Так, в 2019 году оказало финансовые меры поддержки 24,5 тыс. экспортерам, из которых 88 % — предприятия малого бизнеса, 11 % — средние предприятия. В рамках данной поддержки предоставлены займы и гарантии на 0,8 млрд евро, экспортные кредитные и специальные гарантии на 5,4 млрд евро, экспортные кредиты на 2,5 млрд евро.

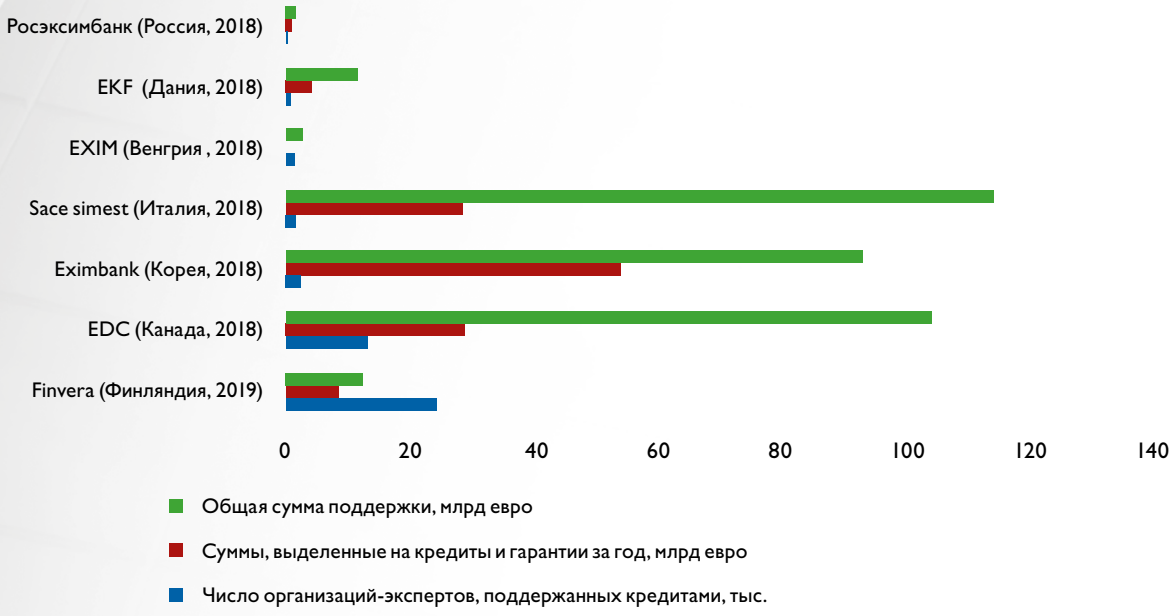
III. ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Таблица 8.

Объем предоставляемых кредитов и гарантий компаниям-экспортерам государственными институтами развития некоторых государств мира

Наименование института поддержки	Число поддержанных организаций-экспортеров (тыс.)	Суммы, выделенные на кредиты и гарантии за год (млрд евро)	Общая сумма поддержки (млрд евро)
Finvera (Финляндия, 2019)	24,5	8,7	12,7
EDC (Канада, 2018)	13,3	29,0	104,6
Sace simest (Италия, 2018)	1,6	28,5	114,5
Eximbank (Корея, 2018)	2,8	54,1	93,4
EXIM (Венгрия, 2018)	1,5	н/д	2,8
EKF (Дания, 2018)	0,8	4,3	11,6
Росэксимбанк (Россия, 2019)	0,3	0,8	1,7

Основные показатели выделенных кредитов и гарантийной поддержки некоторых институтов развития некоторых стран мира за год (2018, 2019)



Источник: Росэксимбанк, EKF, EXIM, Sace simset, Eximbank, EDC, Finevra

Необходимо отметить, что наибольшие показатели по числу компаний, получивших поддержку, среди стран напрямую связаны с установлением перед институтами развития KPI по доле частных компаний среднего и малого бизнеса в экспорте.

В качестве одного из ключевых показателей экспорта Датская государственная компания EKF также осуществляет мониторинг отношения числа поддержанных компаний-экспортеров к числу сотрудников института развития (в 2018 году — 5,75; в 2017 году — 6,2).

8.1. Ключевые проблемы и предложения в части реализации мер, направленных на поддержку экспорта высокотехнологичных компаний в России

ПРОБЛЕМА I

Предприниматели — экспортеры высокотехнологичной продукции отмечают сложности с выходом на иностранные рынки — в частности, сложные и дорогие системы сертификации, недостаточное содействие со стороны российских торговых представительств за рубежом, отсутствие двух- и многосторонних соглашений с большинством стран об упрощенном доступе на рынки.

Выход российской высокотехнологичной продукции на рынки ЕС и Азии требует особой государственной поддержки, поскольку связан с дополнительными барьерами, отсутствующими, например, на рынках ЕАЭС.

Стоимость получения разрешений на вывод продукции на иностранный рынок достигает нескольких десятков, а иногда и сотен тысяч долларов, что является существенной суммой для средних предприятий и неподъемной для большинства малых.

По сложной высокотехнологичной продукции, в том числе медицинскому оборудованию, радиоэлектронике, фармацевтике, сроки прохождения процедур могут занимать больше года, иногда несколько лет — действующие меры поддержки на такие сроки не рассчитаны.

Специальная программа субсидирования сертификации и омологации, предусмотренная постановлением Правительства РФ от 17.12.2016 № 1388, утратила силу в 2019 году и в настоящее время реализуется как дополняющая мера в рамках других федеральных программ либо в рамках небольших региональных программ.

РЕШЕНИЯ:

1. Предусмотреть учет интересов и возможный формат участия частного высокотехнологичного бизнеса в подготовке и обновлении внешнеэкономической стратегии России.

2. Установить одними из приоритетов работы Минпромторга России и торговых представительств России за рубежом при поддержке МИД России:

- Обеспечение признания результатов исследований российских лабораторий (как в рамках ILAC, так и в рамках прямых соглашений с государствами), признание сертификатов ЕАС гарантирующими качество, «уполномочивание» российских лабораторий в рамках систем сертификации иностранных государств.

Как пример: проведение работ по признанию регистрационных удостоверений, выданных Росздравнадзором, странами, не имеющими устоявшихся национальных правил регистрации и экспертизы медицинских изделий, такими как, например, Вьетнам, Индонезия, Куба, Ирак, Чили, Египет и т. д.

- Получение преференций на экспорт российской высокотехнологичной продукции — снижение утилизационных сборов, снижение и обнуление пошлин на товары российского происхождения.
- Заключение торговых соглашений со странами, в которые экспортируется российская высокотехнологичная продукция.

3. Предусмотреть специальные субсидии на возмещение затрат по получению документов, необходимых для доступа продукции на иностранные рынки:

- либо в размере половины расходов компании-экспортера на проведение испытаний, регистрации, сертификации, субсидирования добровольной международной сертификации; получение и обновление деклараций соответствия ЕЭС, половины расходов на омологацию в случае обращения до заключения договоров на экспорт;
- либо полное покрытие расходов на проведение испытаний, регистрации, сертификации, субсидирования добровольной международной сертификации; получение и обновление деклараций соответствия ЕЭС, омологацию, при условии что затраты компанией-экспортером уже понесены и есть заключенные договоры.

ПРОБЛЕМА 2

Сложившаяся система мер государственной поддержки и регулирования экспорта не охватывает два важнейших этапа работы экспортера на внешних рынках: вывод на рынок новой продукции и наращивание доли рынка.

Несмотря на то, что ключевыми факторами успешного выхода на рынок компании-экспортера являются возможность проведения на базе потенциального клиента предварительных исследований и полупромышленных испытаний, изготовление промышленных образцов (промышленная партия товара) и сопровождение тестовых испытаний, соответствующих мер государственной поддержки пока не разработано.

Кроме того, успешные экспортеры отмечают, что для максимально быстрого наращивания присутствия на внешних рынках российских высокотехнологичных компаний необходима государственная поддержка и на этапе разворачивания системы послепродажного и сервисного обслуживания.

РЕШЕНИЯ:

1. Расширить следующие направления субсидирования: аренду либо приобретение складов временного хранения продукции, услуги логистических центров за границей, на выпуск и поддержание гарантийных обязательств продукта, функционирование и развитие системы послепродажного

III. ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

обслуживания, проведение предварительных исследований и полупромышленных испытаний, изготовление промышленных образцов (промышленная партия товара), сопровождение тестовых испытаний.

2. Предусмотреть новую меру поддержки — «экспортные гранты» для успешных высокотехнологичных компаний-экспортеров, аналогичные грантам Московского экспортного центра, при наличии «закрытого договора» от 6 млн руб. субсидировать компании-экспортеру 10 % от экспортного договора либо 50 % от налогов, выплаченных в бюджет.

ПРОБЛЕМА 3

Компании-экспортеры оценивают как кредиты в обычных коммерческих банках, так и специальные продукты Росэксимбанка как недоступные для большинства высокотехнологичных компаний-экспортеров. В качестве обязательного требования предусматривается либо обеспечение всей суммы кредита залогом, либо поручительство третьих лиц. Ряд компаний указывают, что, так как Росэксимбанк работает с субсидиями и гарантиями, связанными с государственным финансированием, требования к заявкам и прилагаемым документам выше, чем в любом коммерческом банке.

В 2019 году Росэксимбанк удовлетворил 87 заявлений от 223 предприятий по предоставлению финансирования и 125 заявлений от 54 экспортеров о предоставлении гарантийной поддержки.

В настоящее время программы финансирования программ экспорта были переориентированы на КППК (корпоративные программы повышения конкурентоспособности), при этом программа пока эффективно не заработала, нет данных о первых участниках отбора 2019 года. Эксперты указывают, что большинство высокотехнологичных компаний не могут претендовать на участие в программе, т. к. не относятся к крупным компаниям, при этом и группы компаний, действующие в рамках единой производственной цепочки в рамках холдинга или группы компаний, не могут претендовать на меры поддержки.

Также со стороны компаний, обращающихся в организации группы РЭЦ, поступают обращения об отсутствии ответов на обращения предпринимателей за поддержкой и о формальных отказах без обоснования причин.

РЕШЕНИЯ:

1. Упростить кредитование под экспортные контракты — снизить нормативы по обязательным залогам и нормативам резервирования.

2. Предусмотреть возможность получения субсидируемых процентных ставок по экспортным кредитам и банковским гарантиям для частных высокотехнологичных компаний-экспортеров, в том числе при обращении в другие российские банки, имеющие высшие рейтинги.

3. Предусмотреть возможность получения льготных кредитов компаниями-экспортерами, входящими в одну группу с компанией-производителем, при условии единой производственной цепочки.

ПРОБЛЕМА 4

Высокий риск необоснованного привлечения к ответственности в рамках требований по репатриации валютной выручки при отсутствии вины экспортера.

Обязанность по репатриации валютной выручки возникает не с момента получения экспортером платежей со стороны заказчика, а с момента наступления срока по контракту. Как следствие, экспортеры несут ответственность (уголовную и административную) за нерепатриацию валютной выручки в случае, если она вызвана в том числе неплатежом или задержкой платежа со стороны агента или заказчика их продукции и/или услуг. Компании отмечают, что правила валютного регулирования и контроля распространяются и на сделки внутри группы компаний (сделки по возвращению валютной выручки из зарубежных офисов).

Кроме того, ряд успешных компаний-экспортеров несут значительные издержки, например на цели продвижения компании и продукции в иностранных государствах, и требование о репатриации всей выручки снижает их конкурентоспособность в сравнении с компаниями иных стран.

При этом, по данным Росстата, статья 15.25 КоАП РФ, предусматривающая ответственность за нарушение валютного законодательства, является крупнейшей по размеру наложенных штрафов, но остается одной из самых низкособираемых – из 52,8 млрд руб. штрафов, наложенных на 15 783 физических лиц, 12 603 должностных лиц, 33 432 юридических лиц и 2094 предпринимателей без регистрации юридическим лицом, в 2019 году фактически взыскано 1,4 млрд руб.

РЕШЕНИЯ:

1. Изменить принцип репатриации валютной выручки — осуществлять репатриацию только после поступления валюты экспортеру.

2. В пилотном режиме отказаться от контроля репатриации валютной выручки высокотехнологичными компаниями резидентами Российской Федерации в случае, если компания-экспортер имеет иностранные представительства, несет представительские, маркетинговые, логистические и рекламные расходы за пределами Российской Федерации.

ПРОБЛЕМА 5

Российские компании-экспортеры отмечают, что число поддерживаемых РЭЦ выставок достаточно мало. В 2019 году календарь РЭЦ предусматривал 148 мероприятий, в 2020 году — 108 мероприятий, из них 90 международных. В 2019 году в выставках приняли участие 1173 компании (были удовлетворены две трети заявок из 1872 поданных).

III. ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

По оценкам экспортеров, большинства профильных выставок в перечнях нет, отсутствует информация о механизме включения в перечень новых выставок. Отсутствует доступная информация в отношении «коллективных» стендов, организуемых при поддержке РЭЦ.

Для примера, Московский экспортный центр предусматривает субсидирование участия более чем в 250 только иностранных выставочных мероприятиях.

РЕШЕНИЯ:

1. Расширить перечень выставок, поддерживаемых РЭЦ, осуществлять отбор выставок с участием отраслевого голосования субъектов предпринимательской деятельности, а также распространить механизм на иные выставки, в отношении всех без исключения высокотехнологичных компаний-лидеров и участков 1-го и 2-го этапа «Сделано в России», «Российский экспортер».

2. Предусмотреть субсидирование участия во всех выставках, имеющих международно признанный знак UFI (The Global Association of the Exhibition Industry), — 944 выставки с участием более 300 млн посетителей и 4,5 млн компаний.

3. Субсидирование расходов не только на коллективные стенды, но и на делегатское участие — как мера поддержки компаний, начинающих выход на международные рынки. Также эта мера может быть актуальна для крупных компаний в условиях кризиса, так как в первую очередь компании сокращают расходы на участие в мероприятиях.

ПРОБЛЕМА 6

Перечни продукции, экспорт которой поддерживается, содержат в том числе товарные группы, которые не являются объектами экспорта из России (либо экспорт которых не значителен), а также не включают ряд высокотехнологичных экспортных продуктов, пользующихся реальным спросом у иностранных импортеров и в которых у российских предприятий есть ноу-хау.

Приказ Министерства промышленности и торговли РФ от 29.03.2019 № 1021 устанавливает перечень продукции для целей реализации государственной поддержки организаций, реализующих корпоративные программы повышения конкурентоспособности.

При этом в данный перечень входит, например, продукция легкой промышленности с небольшими объемами экспорта — одежда текстильная, платки текстильные, галстуки и шейные платки — и продукция первого/второго передела, в частности металлопрокат, изделия из бетона и цемента, другие продукты, при провозглашенной цели по наращиванию глубокой переработки ресурсов.

Меры поддержки не распространяются на комплектующие и расходные материалы, производимые на территории РФ и являющиеся необходимыми для производства/обслуживания высокотехнологичных товарных групп.

РЕШЕНИЯ:

1. Пересмотреть порядок предоставления «высокотехнологичных» субсидий и мер поддержки, ориентировав их в первую очередь на «сложную» продукцию, интересную иностранным импортерам, с учетом предложений действующих компаний — экспортеров высокотехнологичной продукции.

2. Распространить меры поддержки на комплектующие и расходные материалы, производимые на территории РФ и являющиеся необходимыми для производства/обслуживания высокотехнологичных товарных групп.

3. Включить лекарственные средства для ветеринарного применения в число продукции, получающей экспортную поддержку.

ПРОБЛЕМА 7

Предусмотренные меры по компенсации затрат компаний на перевозку продукции гражданского назначения недостаточны и не распространяются на ряд категорий товаров. Так, например, постановление Правительства РФ от 26.04.2017 № 496 не предусматривает поддержку экспорта комплектующих и расходных материалов для высокотехнологичной продукции и не предусматривает поставку продукции для организации тестовых зон и пилотных образцов и партий.

РЕШЕНИЕ:

1. Распространить меру поддержки по компенсации части затрат на транспортировку продукции на производимые на территории РФ комплектующие и расходные материалы для высокотехнологичной продукции.

2. Расширить меры поддержки, связанные с компенсацией затрат экспортеров на транспортировку наземным транспортом, для компаний с ОКВЭД 32.12.1 «Производство изделий технического назначения из драгоценных металлов», 72.19 «Научные исследования и разработка в области естественных и технических наук, прочие», 72.1 «Научные исследования и разработки в области естественных и технических наук», 61.1 «Деятельность в области связи на базе проводных технологий» ОКВЭД 10.91.3 «Производство кормового микробиологического белка, премиксов, кормовых витаминов, антибиотиков, аминокислот и ферментов» и 21.20.1 «Производство лекарственных препаратов» (группа ТН ВЭД 29 — «Органические химические соединения»: 2922498500 — аминокислоты, кроме соединений, содержащих более одного типа кислородсодержащих функциональных групп, и их сложные эфиры; соли этих соединений, прочие; 2936290009 — витамины прочие и их производные, прочие; 2936900002 — смеси витаминов, в том числе в любом растворителе. Группа ТН ВЭД 30 — «Фармацевтическая продукция»: 3004200002 — лекарственные средства, расфасованные в формы и упаковки для розничной продажи, прочие;

III. ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

3004200009 — лекарственные средства, содержащие антибиотики, прочие; 3004900002 — лекарственные средства, расфасованные в формы или упаковки для розничной продажи, прочие; 3004900009 — лекарственные средства, прочие).

3. Предусмотреть возможность субсидирования затрат на транспортировку, понесенных зарубежным покупателем продукции и перевыставленных организации — экспортеру продукции.

4. Включить использование мер компенсации стоимости авиаперевозок при организации тестовых зон у клиента, поставок пилотных образцов и партий.

ПРОБЛЕМА 8

Упростить экспорт высокотехнологичной продукции на этапе таможенного контроля и получения тех или иных разрешений. Высокотехнологичные компании отмечают сложные процедуры реимпорта и реэкспорта продукции в случае ремонта (обслуживания).

В случае с экспортом товаров двойного назначения компаниям приходится проводить экспертизу и из года в год подтверждать, что продукция не попадает под ограничения. Минимальная стоимость экспертизы 10 тыс. руб. Разрешение экспорта таких товаров оформляется до 45 дней, для начинающих экспортеров неочевиден порядок получения разрешений.

РЕШЕНИЯ:

1. Существенно упростить процедуры реимпорта и реэкспорта при ремонте (обслуживании) высокотехнологичной продукции.

2. Проработать меры по упрощению экспорта продукции двойного назначения.

3. Предоставить экспортеру право получать разрешение на вывоз по коду ТН ВЭД не на единоразовую поставку, а на определенный период времени (например, с действием разрешения в течение 1 года).

ПРОБЛЕМА 9

Успешные экспортеры ограничены в возможностях продвижения собственной продукции за границей, в сравнении с иностранными конкурентами.

Предельные размеры для вычета рекламных расходов (не выше 1 % выручки от реализации согласно п. 4 ст. 264 НК РФ) и представительских расходов (не выше 4 % процентов от расходов налогоплательщика на оплату труда согласно п. 2 ст. 264 НК РФ) из налогооблагаемой прибыли организации не учитывают необходимости продвижения высокотехнологичных продукции и услуг на международных рынках,

а также способы и методы такого продвижения, в частности участие в выставках, представительских мероприятиях, что приводит к неоправданно высокому размеру налога на прибыль для указанных организаций.

РЕШЕНИЯ:

В целях поддержки российских организаций, занимающихся экспортом высокотехнологичных продукции и услуг:

1. Повысить предельный размер, установленный п. 4 ст. 264 НК РФ по рекламным расходам за границей для целей исчисления налога на прибыль организаций, с 1 до 3 % выручки от реализации высокотехнологичной продукции, определяемой в соответствии со ст. 249 НК РФ.

2. Повысить предельный размер, установленный п. 2 ст. 264 НК РФ по представительским расходам для целей исчисления налога на прибыль, с 4 до 10 % от расходов налогоплательщика на оплату труда за соответствующий отчетный (налоговый) период.

3. Предусмотреть возможность отнесения расходов налогоплательщика на организацию развлечений и отдыха в рамках официального приема и/или обслуживания представителей других организаций, участвующих в переговорах, в целях установления и/или поддержания взаимного сотрудничества к представительским расходам в размере 50 % от фактически понесенных расходов.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК