



**МИНИСТЕРСТВО  
ПРОМЫШЛЕННОСТИ  
И ТОРГОВЛИ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
(МИНПРОМТОРГ РОССИИ)**

Китайгородский пр., д. 7, Москва, 109074  
Тел. (495) 539-21-66, (495)539-21-87  
Факс (495) 632-87-83  
<http://www.minpromtorg.gov.ru>

Руководителям организаций  
(по списку)

30.11.2018 № 78330/05

На № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

Департамент станкостроения и инвестиционного машиностроения (далее – Департамент) направляет для предварительного ознакомления и подготовки предложений проект Концепции ускоренного экспортного развития станкоинструментальной отрасли на 2018-2025 годы (далее – проект Концепции), разработанный в рамках реализации национального проекта «Международная кооперация и экспорт в промышленности».

Прошу рассмотреть и направить предложения и замечания по указанному проекту Концепции не позднее 4 декабря 2018 года в адрес Департамента в установленном порядке, продублировав по электронной почте: [melkumov@minprom.gov.ru](mailto:melkumov@minprom.gov.ru).

Приложение: на 55 л. в 1 экз.

Заместитель директора Департамента  
станкостроения и инвестиционного машиностроения

Д.В. Никитин

Подлинник электронного документа, подписанного ЭП,  
хранится в системе электронного документооборота  
Министерства промышленности и торговли  
Российской Федерации.

**СВЕДЕНИЯ О СЕРТИФИКАТЕ ЭП**

Сертификат: 00E1036E1B07E0E580E8119291F259AC5A  
Кому выдан: Никитин Дмитрий Владимирович  
Действителен: с 27.07.2018 до 27.07.2019

**Концепция ускоренного экспортного развития  
станкоинструментальной отрасли на 2018-2025 годы**

## Содержание Концепции

1 Общие положения.....	3
2 Анализ текущего состояния отечественной отрасли станкостроения .....	5
2.1 Анализ производства продукции (динамика, производственные мощности, инвестиционные проекты).....	5
2.2 Анализ структуры и динамики экспорта станкоинструментальной промышленности за период 2013-2017 гг.....	10
2.3 Оценка конкурентоспособности отрасли в целом и по отдельным сегментам .....	14
2.4 Экспертное определение перечня продукции и услуг, обладающих экспортным потенциалом .....	14
3 Анализ мирового рынка продукции станкостроения .....	16
3.1 Объем рынка, производство и потребление продукции станкостроения.....	16
3.2 Структура мирового рынка продукции станкостроения.....	17
3.3 Прогноз развития по рынку оборудования/продукции (прогноз спроса, технологические тенденции).....	17
3.4 Зарубежная практика государственной поддержки экспорта станкостроения .....	17
3.5 Анализ передовых коммерческих практик по освоению экспортных рынков.....	23
4 Приоритетные направления для экспорта продукции станкостроения.....	26
4.1 Географические приоритеты экспорта по видам продукции станкоинструментальной промышленности.....	26
4.2 Этапы и приоритеты реализации Программы.....	27
4.3 Отраслевые рекомендации по сегментам и рынкам сбыта.....	27
5 Развитие и адаптация государственной поддержки экспорта продукции станкоинструментальной промышленности.....	29
5.1 Описание и оценка эффективности действующих мер финансовой и нефинансовой поддержки экспорта .....	29
5.2 Предложения по развитию и адаптации финансовых мер стимулирования .....	49
5.3 Предложения по развитию и адаптации нефинансовых мер стимулирования .....	52
5.4 Предложения по снятию барьеров с целью расширения присутствия на традиционных или выхода на новые экспортные рынки .....	53
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	55
Целевые показатели реализации Концепции .....	55

## 1 Общие положения

Основной целью государственной политики Российской Федерации по развитию экспорта является обеспечение условий устойчивого роста экспорта российской промышленной несырьевой продукции различных отраслей промышленности.

Концепция ускоренного экспортного развития станкоинструментальной отрасли на 2018-2025 годы (далее – Концепция) разработана в рамках национального проекта «Международная кооперация и экспорт в промышленности», утвержденного президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам (протокол от 30 ноября 2016 г. № 11), а также в соответствии с Федеральным законом от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации», постановлением Правительства Российской Федерации от 29 октября 2015 г. № 1162 «Об утверждении Правил разработки, корректировки, осуществления мониторинга и контроля реализации отраслевых документов стратегического планирования Российской Федерации по вопросам, находящимся в ведении Правительства Российской Федерации».

Базой для разработки Концепции явились:

- проект Стратегии развития станкоинструментальной промышленности на период до 2030 года;
- Федеральный закон Российской Федерации от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации»;
- План мероприятий по импортозамещению в станкоинструментальной промышленности Российской Федерации, утвержденный приказом № 650 от 31 марта 2015 г.;
- Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года, утвержденный Правительством Российской Федерации 3 января 2014 г.

Предметом Концепции является экспорт продукции станкоинструментальной промышленности как отрасли, обладающей экспортным потенциалом, наличием

научно-технологического задела, характеризующейся высокой долей научно-технической составляющей и высоким мультипликативным эффектом.

Станкоинструментальная промышленность производит оборудование для обработки твердых материалов для машиностроительных производств.

Станкоинструментальная промышленность является базовой фондообразующей отраслью, обеспечивает оснащение средствами производства широкий спектр предприятий, выпускающих машиностроительную продукцию как гражданского, так и специального назначения.

В рамках Концепции предусмотрено развитие экспорта продукции и комплектующих станкоинструментальной промышленности.

Концепция разработана на период 2018-2025 гг.

Ключевыми задачами реализации Концепции являются: создание благоприятных экономических условий (включая устранение избыточных административных барьеров) и стимулирование экспорта продукции станкоинструментальной промышленности путем реализации комплекса финансовых и нефинансовых мер государственной поддержки; стимулирование разработки и внедрения новых конкурентоспособных продуктов и технологий; обеспечение модернизации производственной базы отечественных предприятий в данных отраслях. При разработке комплекса мер государственной поддержки в рамках Концепции предусмотрена адаптация имеющегося инструментария государственной системы поддержки несырьевого экспорта и разработка новых инструментов.

## **2 Анализ текущего состояния отечественной отрасли станкостроения**

### **2.1 Анализ производства продукции (динамика, производственные мощности, инвестиционные проекты)**

Станкоинструментальная промышленность является стратегически значимой отраслью. Уровень технологического и социально-экономического развития станкоинструментальной промышленности во многом характеризует уровень развития машиностроения в стране в целом. В условиях сложной геополитической обстановки развитие внутреннего производства средств производства является приоритетной задачей государства в целях обеспечения технологической безопасности.

С другой стороны, оценка текущего состояния станкоинструментальной промышленности свидетельствует о наличии внутренних ограничений, препятствующих решению задач импортозамещения в полном объеме. Отрасль имеет множество проблем: низкая «эффективность» игроков, утеряны компетенции в конструкторско-технологической и научно-исследовательской деятельности, наблюдается кадровый дефицит.

В настоящее время не существует общепринятого представления о том, что входит в группу станкоинструментальной продукции. Исходя из действующих систем классификации по видам экономической деятельности (ОКВЭД), в контур станкостроения входят:

28.41 Оборудование металлообрабатывающее

28.41.11 Станки для обработки металла путем удаления материала с помощью лазера, ультразвука и аналогичным способом

28.41.12 Центры обрабатывающие, агрегатные станки и многопозиционные станки для обработки металлов

28.41.21 Станки токарные металлорежущие

28.41.22 Станки сверлильные, расточные или фрезерные металлорежущие; гайконарезные и резбонарезные металлорежущие станки, не включенные в другие группировки

28.41.23 Станки для снятия заусенцев, заточные, шлифовальные или станки для прочей доводки металлов

28.41.24 Станки продольно-строгальные, пильные, отрезные или станки для прочей резки металла

28.41.40 Части и принадлежности станков для обработки металлов

28.41.31 Машины гибочные, кромкогибочные и правильные для обработки металлов

28.41.32 Ножницы механические, машины пробивные и вырубные для обработки металлов

28.41.33 Машины ковочные или штамповочные и молоты; гидравлические прессы и прессы для обработки металлов, не включенные в другие группировки

25.73.40 Инструменты рабочие сменные для станков или для ручного инструмента (с механическим приводом или без него)

23.91.11.140 Круги шлифовальные

23.91.11.150 Круги отрезные

23.91.11.160 Круги полировальные

23.91.11.190 Изделия абразивные прочие, не включенные в другие группировки

В части товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза (ТНВЭД) указанные коды соответствуют:

8456 Станки для обработки любых материалов путем удаления материала с помощью лазерного или другого светового или фотонного луча, ультразвуковых, электроразрядных, электрохимических, электронно-лучевых, ионно-лучевых или плазменно-дуговых процессов

8457 Центры обрабатывающие, станки агрегатные однопозиционные и многопозиционные, для обработки металла

8458 Станки токарные (включая станки токарные многоцелевые) металлорежущие

8459 Станки металлорежущие (включая агрегатные станки линейного построения) для сверления, растачивания, фрезерования, нарезания наружной или

внутренней резьбы посредством удаления металла, кроме токарных станков (включая станки токарные многоцелевые)...

8460 Станки обдирочно-шлифовальные, заточные, шлифовальные, хонинговальные, притирочные, полировальные и для выполнения других операций чистовой обработки металлов или металлокерамики при помощи шлифовальных камней, абразивов или полирующих средств...

8461 Станки продольно-строгальные, поперечно-строгальные, долбежные, протяжные, зуборезные, зубошлифовальные или зубоотделочные, пильные, отрезные и другие станки для обработки металлов или металлокерамики посредством удаления материала, в других местах ...

8462 Станки (включая прессы) для обработки металлов объемной штамповкой, ковкой или штамповкой; станки для обработки металлов (включая прессы) гибочные, кромкогибочные, правильные, отрезные, пробивные или вырубные; прессы для обработки металлов или карбидов

8463 Станки для обработки металлов или металлокерамики без удаления материала прочие

8464 Станки для обработки камня, керамики, бетона, асбоцемента или аналогичных минеральных материалов или для холодной обработки стекла

8465 Станки (включая машины для сборки с помощью гвоздей, скоб, клея или другими способами) для обработки дерева, пробки, кости, эбонита, твердых пластмасс или аналогичных твердых материалов

8466 Части и принадлежности, предназначенные исключительно или в основном для оборудования товарных позиций 8456 - 8465, включая приспособления для крепления инструмента или деталей, самораскрывающиеся резьбонарезные головки, делительные головки и другие

Динамика производства основных видов станкоинструментальной продукции в Российской Федерации за 2013-2017 гг. представлена в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Производство основных видов станкоинструментальной продукции в Российской Федерации за 2013-2017 гг., млрд руб.



	2013	2014	2015	2016	2017
<b>СТАНКИ, в т.ч.:</b>	<b>9,48</b>	<b>11,13</b>	<b>11,71</b>	<b>17,06</b>	<b>18,07</b>
1. Металлообрабатывающее оборудование:	8,72	10,42	10,83	16,59	17,55
1.1. Metallорезущие станки	6,59	7,00	9,04	11,75	14,06
1.2. Кузнечно-прессовое оборудование	2,13	3,42	1,79	4,84	3,49
2. Деревообрабатывающее оборудование	0,76	0,71	0,88	0,47	0,52
<b>СТАНОЧНЫЙ ИНСТРУМЕНТ, в т.ч.</b>	<b>6,50</b>	<b>7,13</b>	<b>9,12</b>	<b>11,05</b>	<b>13,81</b>
1. Режущий инструмент	3,25	3,30	3,98	4,77	7,32
1.1. Твердосплавный	2,70	2,88	3,42	4,11	6,54
1.2. Быстрорез		0,14	0,18	0,22	0,28
1.3. Алмазный	0,55	0,28	0,37	0,44	0,50
2. Абразивный инструмент	3,25	3,82	5,15	6,28	6,49
<b>СТАНКОИНСТРУМЕНТАЛЬНАЯ ПРОДУКЦИЯ</b>	<b>15,98</b>	<b>18,25</b>	<b>20,83</b>	<b>28,11</b>	<b>31,88</b>
Слесарно-монтажный инструмент (СМИ)	0,87	0,75	0,76	0,93	1,04
<b>ИТОГО</b>	<b>16,85</b>	<b>19,00</b>	<b>21,60</b>	<b>29,04</b>	<b>32,92</b>

В начале 1990-х годов станкоинструментальная отрасль России стремительно потеряла завоеванные мировые позиции. В настоящее время российские производители станков занимают около 20% внутреннего рынка, а производители инструмента для станков порядка 30%.

Тенденции на рынке металлорежущих станков отвечают динамике общего спроса на металлообрабатывающее оборудование. Уровень импортозависимости остается на уровне 80%.

Высокая доля импорта в потреблении позволяет рассматривать импорт как индикатор внутренних потребностей. Анализ структурных особенностей импорта металлорежущих станков, в большей степени подвергшегося влиянию внешних

факторов, показал наименьшее сокращение поставок обрабатывающих центров, занимающих порядка 40% в общем объеме импортной продукции. Второй по уровню импортозависимости группой являются токарные станки (25%), на долю шлифовальных станков приходится около 10%.

В сегменте кузнечно-прессового оборудования доля импорта в денежном выражении превышает 85% при натуральных показателях импортозависимости около 50%. Различные направления в динамике стоимостных и натуральных показателей наблюдаются вследствие нескольких причин:

- выпуск российскими производителями преимущественно менее наукоемкого, и, как следствие, более дешевого, оборудования с простой кинематикой в сравнении с импортируемой продукцией;
- особенности учета производства продукции российскими статистическими органами и особенностями учета продукции, являющейся объектом международной торговли<sup>1</sup>.

Объем производства продукции станкостроения в натуральных показателях приведен в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Производство по основным видам продукции станкостроения в Российской Федерации за 2013-2017 гг., шт.

	2013	2014	2015	2016	2017
<b>СТАНКИ, в т.ч.:</b>	<b>10 293</b>	<b>10 616</b>	<b>11 427</b>	<b>11 659</b>	<b>10 961</b>
1. Металлообрабатывающее оборудование:	4 894	5 756	6 668	6 907	6 969
1.1. Металлорежущие станки	2 928	3 286	3 467	4 343	4 495
1.2. Кузнечно-прессовое оборудование	1 966	2 470	3 201	2 564	2 474
2. Деревообрабатывающее оборудование	5 399	4 860	4 759	4 752	3 992

<sup>1</sup> Применение фильтров содержания: стоимость единицы - более 6000 долларов, вес единицы продукции - более 200 кг при анализе внешней торговли, отсутствие возможности применения подобных фильтров при анализе производства продукции.

На текущем этапе в России реализован ряд инвестиционных проектов, в результате которых созданы современные предприятия в станкостроительной отрасли по производству:

- высокоточных токарно-фрезерных станков ЗАО «Ковровский электромеханический завод» совместно с TAKISAWA MASHINE TOOL CO/Quaser Machine Tools Inc./AKIRA SEIKI CO., LTD.
- токарных обрабатывающих центров ООО «Уральская машиностроительная корпорация «Пумори» совместно с Okuma Corp.
- горизонтально-расточных станков и порталные ОЦ ГПС «Урал» совместно с TOS VARNSDORF станков токарных, фрезерных, универсальных ОЦ, автоматизированных производственных ячеек на ООО «Ульяновский станкостроительный завод» совместно с DMG MORI
- станков токарных и горизонтально-расточных с ЧПУ, вертикальных обрабатывающих центров, 5-ти осевых обрабатывающих центров, а также установок гидроабразивной резки на ЗАО «Балтийская Промышленная Компания» (ФГУП «Приборостроительный завод») совместно с Buffalo Machinery Co., Ltd./Techni Waterjet Pty Ltd.
- высокоскоростных мотор-шпинделей на ПАО «Энимс» совместно с Ibag Switzerland AG.

## **2.2 Анализ структуры и динамики экспорта станкоинструментальной промышленности за период 2013-2017 гг.**

Основу товарной структуры экспорта станкоинструментальной продукции формирует кузнечно-прессовое оборудование, абразивный инструмент и металлорежущие станки.

Однако по данным товарным группам в период 2013-2017 гг. наблюдалась разнонаправленная динамика:

- экспорт металлорежущих станков сократился с 42,83 млн долл. до 22,38, однако в 2017 г. продемонстрировал положительную динамику, увеличившись с 16,97 млн долл. в 2016 г.;
- экспорт кузнечно-прессового оборудования показывает стабильный рост с 25,89 млн долл. в 2013 г. до 29,45 млн по итогам 2017 г., резкий скачок в 2014 г. связан с разовыми поставками оборудования за рубеж;
- экспорт абразивного инструмента также снижался на фоне ухудшения макроэкономической конъюнктуры с 34,12 млн долл. в 2013 г. до 17,53 млн по итогам 2016 г., однако в 2017 г. восстановился до 24,54 млн.

Таблица 1.3 – Экспорт основных видов продукции станкостроения в Российской Федерации за 2013-2017 гг., млн долл.

	2013	2014	2015	2016	2017
<b>СТАНКИ, в т.ч.:</b>	<b>71,43</b>	<b>84,19</b>	<b>44,94</b>	<b>49,80</b>	<b>58,47</b>
1. Металлообрабатывающее оборудование:	68,73	78,94	41,84	45,88	51,83
1.1. Металлорежущие станки	42,83	37,75	18,27	16,97	22,38
1.2. Кузнечно-прессовое оборудование	25,89	41,19	23,57	28,91	29,45
2. Деревообрабатывающее оборудование	2,70	5,25	3,10	3,92	6,64
<b>СТАНОЧНЫЙ ИНСТРУМЕНТ, в т.ч.</b>	<b>40,24</b>	<b>31,98</b>	<b>19,82</b>	<b>19,23</b>	<b>26,87</b>
1. Режущий инструмент	6,13	3,46	1,59	1,70	2,33
1.1. Твердосплавный		3,32	1,50	1,57	2,15
1.2. Быстрорез		0,00	0,00	0,00	0,00
1.3. Алмазный		0,13	0,09	0,13	0,18
2. Абразивный инструмент	34,12	28,52	18,23	17,53	24,54
<b>СТАНКОИНСТРУМЕНТАЛЬНАЯ ПРОДУКЦИЯ</b>	<b>111,67</b>	<b>116,17</b>	<b>64,76</b>	<b>69,03</b>	<b>85,34</b>
Слесарно-монтажный инструмент (СМИ)		1,97	1,26	1,39	1,78
Станкоинструментальная со СМИ продукция		118,14	66,02	70,42	87,12

За 9 месяцев 2018 г. по основным товарным группам наблюдается продолжение позитивной динамики, заложенной в 2017 г.:

- Экспорт станков для обработки материалов лазером, электричеством и схожими процессами в стоимостном выражении вырос на 71,8% - за указанный период было вывезено продукции на 4,2 млн долл., что выше показателя за весь 2017 г. (3,7 млн). Основными странами-импортерами российской продукции по данному направлению являются Казахстан (28,8%), Белоруссия (19,1%), США (15,8%) и Киргизия (11,4%).
- Экспорт обрабатывающих центров и агрегатных станков за 9 месяцев 2018 г. вырос на 8,5% в стоимостном выражении, составив 1,4 млн долл. Основными пунктами назначения экспортных поставок были Белоруссия (48,1%) и Казахстан (22,2%).
- Экспорт токарных станков показал значительный прирост как в стоимостном (на 47,1% до 7,4 млн долл.), так и в натуральном выражении (на 1 217 шт. до 1 454 шт.). Основными странами-импортерами отечественной продукции были Узбекистан (12 станков на сумму 2,6 млн долл.), Казахстан (134 станка на сумму 2,2 млн) и Белоруссия (1 229 станков на сумму 1,2 млн).
- Экспорт сверлильных, расточных и фрезерных станков за 9 месяцев показал негативную динамику, сократившись на 12,7% в стоимостном выражении, с другой стороны необходимо отметить рост в натуральном на 548 шт. Основные потребители данной продукции находятся в Белоруссии (23,0% стоимости экспорта), Казахстане (19,1%), Германии (13,7%) и Узбекистане (9,3%).
- Экспорт шлифовальных и заточных станков в стоимостном выражении показал незначительное снижение на 0,5%, однако в натуральном выражении наблюдается рост на 19,3%. Основными странами-импортерами являются Белоруссия (1,2 млн долл. или 41,2% стоимости экспорта), Куба (0,4 млн, 12,2%) и Индия (0,3 млн, 10,7%).
- Экспорт кузнечно-прессового оборудования также снизился в стоимостном выражении на 14,8%, но показал рост в натуральном на 2,8% или на 91 шт. Основными странами-импортерами являются Белоруссия (830 шт. на сумму 3,4 млн долл.), Казахстан (1 974 шт. на

сумму 2,7 млн долл.), Китай (30 шт. на сумму 1,6 млн долл.) и Узбекистан (76 шт на сумму 1,2 млн долл.).

- Экспорт комплектующих и запасных частей за 9 месяцев 2018 г. снизился на 21,4% до 8,3 млн долл. Основными потребителями являются Белоруссия (28,4%) и Казахстан (18,2%).

## **2.3 Оценка конкурентоспособности отрасли в целом и по отдельным сегментам**

С вступлением в силу правил ВТО снижение таможенных пошлин на ввоз заграничной продукции и комплектующих сделало импортную продукцию более привлекательной для российского потребителя, что снижает конкурентоспособность отечественных станков и комплектующих. Кроме того, ввоз импортных комплектующих обходится дороже, чем ввоз готового станка.

Таможенные пошлины на конечную продукцию снизились с 8 - 15% в зависимости от позиции до 5%. В свою очередь ставки на инструмент составляют от 0 до 5%. Адаптационный период для большинства позиций закончился в 2015 - 2016 годах, то есть конечные ставки на ввоз импортной продукции уже вступили в силу. Тем не менее, с учетом падения курса рубля практически в 2 раза в 2014 году и сохранения слабой национальной валюты, неблагоприятное влияние снижения таможенных пошлин пока что нивелировано.

В отличие от металлорежущих станков, доля экспорта которых в объеме производства составляет порядка 10%, более 50% от объема производимых кузнечно-прессовых машин экспортируется. Высокая доля экспорта при малом объеме выпуска и доле импорта в потреблении на уровне свыше 85% свидетельствует о несоответствии выпускаемого кузнечно-прессового оборудования внутренним потребностям. Экспортные возможности российского станкостроения ограничены по причине низкой конкурентоспособности продукции.

## **2.4 Экспертное определение перечня продукции и услуг, обладающих экспортным потенциалом**

Основываясь на текущем состоянии и проблематике отрасли можно сделать вывод, что экспортным потенциалом обладают металлорежущие

станки, кузнечно-прессовое оборудование, абразивный инструмент, а также комплектующие.

Кроме того, перспективным нишевым продуктом, перспективным для развития экспорта является алмазный инструмент.



### **3 Анализ мирового рынка продукции станкостроения**

#### **3.1 Объем рынка, производство и потребление продукции станкостроения**

Мировой рынок станков на текущем этапе характеризуется негативной динамикой: в частности, в период 2011-2016 гг. рынок сократился на 19% с 87 млрд долл. до 71 млрд долл.

Основные характеристики данного рынка:

- Падение мирового рынка на 19% относительно уровня 2011 г. (в среднем на 5% в год);
- Основной рынок потребления – Азиатский (57%) упал на 28% относительно 2011 г. до 40 млрд долл. Причина падения – сокращение инвестиционной активности предприятий Китая;
- Стабильное развитие Американского и Европейского рынков (увеличение доли в мировом потреблении до 17% и 27% соответственно).

Прямым следствием падения рынка на 5% в год является сокращение объемов производства – за аналогичный период данный показатель снизился на 17% с 94 до 78 млрд долл.

Основные характеристики текущего состояния мировой отрасли станкостроения:

- Падение производства на 17% относительно уровня 2011 года (в среднем на 4,7% в год)
- Станкостроение – отрасль высокоразвитых стран (70% мирового производства) и Китая (28%)
- Основной регион производства – Азия (Китай, Япония, Корея - 58%) показал падение на 22% относительно 2011 г. до 45 млрд долл.

### **3.2 Структура мирового рынка продукции станкостроения**

Ключевыми странами-потребителями станков являются:

- Китай (38,7% мирового потребления);
- США (10,4%);
- Германия (9,0%);
- Япония (8,2%);
- Южная Корея (5,3%);
- Италия (4,4%);
- Мексика (3,1%);
- Индия (2,1%).

Суммарно на указанные страны приходится более 80% мирового потребления.

### **3.3 Прогноз развития по рынку оборудования/продукции (прогноз спроса, технологические тенденции)**

В целом по рынку станкостроения в мире прогнозируется продолжение негативной динамики, связанной с переходом на более сложное технологическое оборудование.

Современные тенденции в развитии станкостроения включают:

1. Развитие аддитивных технологий;
2. Повышение гибкости и функциональности отдельно взятых видов оборудования.

### **3.4 Зарубежная практика государственной поддержки экспорта станкостроения**

1. Особенности развития станкостроения в зарубежных странах

Развитие мирового станкостроения, в частности в зарубежных странах - лидерах отрасли, происходит в рамках пяти этапов со следующими характеристиками.

I. "Слабое развитие отрасли"

Полная зависимость от импортного оборудования;

Минимальное развитие собственного производства.

II. "Зарождение отрасли"

Импорт высокотехнологичного оборудования;

Активный трансфер импортных технологий;

Начало производства собственной продукции.

III. "Обеспечение технологической независимости"

Нацеленность на полное обеспечение потребностей собственными ресурсами;

Развитие собственных технологий (слияние с мировыми лидерами/поддержка собственных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ);

Наращивание экспортных поставок.

IV. "Экспортно-ориентированное развитие"

Удовлетворение внутренних потребностей (незначительная доля импорта);

Доля экспорта в производстве более 50%;

Совершенствование технологического уровня;

Поддержка научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

V. "Спад развития"

Потеря технологического превосходства;

Падение производительности труда;

Рост доли импорта.

Этап экспортно-ориентированного развития (IV) характерен для Японии и Германии, входящих в топ-3 мировых производителей отрасли.

Китай - лидер мирового станкостроения по абсолютным показателям выпуска (22,1 млрд. долл. в 2015 году) находится на стадии III "Обеспечение технологической независимости". Соединенные Штаты Америки после длительного мирового лидерства в настоящее время находятся на стадии V.

Для успешного развития отрасли от стадии I до стадии IV необходима комбинация следующих предпосылок:

1. Активный рост внутреннего спроса промышленного производства;
2. Государственное регулирование, создание преференций для национальных компаний;
3. Кадровый потенциал;
4. Дешевая национальная валюта.

Данные внешние и внутренние факторы были характерны для становления отрасли в ведущих странах-лидерах и формируют минимальные условия для развития внутренних компетенций в станкостроении.

На основе анализа мирового станкостроения могут быть выделены следующие примеры развития отрасли со специфическими характеристиками.

1. "Концентрированное вертикально-интегрированное производство" (Япония):

крупный частный бизнес;

шесть крупнейших компаний контролируют 70% внутреннего производства;

диверсифицированный состав собственников. В большой степени собственники - институциональные инвесторы;

высокий уровень корпоративного управления.

2. Развитие "малых и средних предприятий" (Германия):

преобладание семейного бизнеса (лидер рынка Trumpf - в прошлом семейное предприятие);

большое количество малых и средних компаний;

интеграция в рынок Европейского Союза;

благоприятные институциональные условия: защита частной собственности, защита интеллектуальной собственности и другое.

3. "Кластерное развитие" (Тайвань):

кластер, объединяющий 400 компаний малого и среднего бизнеса;

разделение труда. Компании имеют специализацию по звеньям цепочки создания собственности;

отсутствие вертикальной интеграции внутри компаний;

Государственное планирование и консолидация ресурсов в кластере.

4. "Развитие государственных компаний" (Китай):

два лидера, подконтрольные государству;

тенденция консолидации активов.

При этом для Китая характерны:

высокий уровень неэффективности при государственной поддержке;

успех зависит от будущего развития своей технологической базы.

5. "Эффективный спад" (Соединенные Штаты):

высокая доля импорта (61%);

внутренний спрос не удовлетворяется за счет внутреннего производства.

В США функционируют несколько успешных эффективных компаний. Станкостроение в США является примером отрасли, потерявшей свои позиции, но являющейся необременительной для государства и самостоятельно функционирующей.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что особенности развития станкостроения определяются совокупностью факторов, в том числе институциональными условиями, особенностями внутреннего спроса, уровнем доступа к технологиям. В связи с этим применимость моделей стран-лидеров в условиях российской реальности не представляется возможным по причине

несоответствия текущего состояния отрасли в России по большинству параметров.

Показатель	Страны				
	Китай	Япония	Германия	США	Россия
Основные отрасли-потребители	Гражданские	Гражданские (60%)	Гражданские (30%)	Гражданские, ОПК	ОПК
Объем потребления	27,5 млрд долл.	5,8 млрд долл.	6,4 млрд долл.	7,4 млрд долл.	1,2 млрд долл.
Количество компаний	>1700	>100	>320	>100	100 <sup>2</sup>
Тип компаний (госсектор, частный)	Государственные Частные	Частные	Частные (преимущ. МСБ)	Частные	Государственные Частные
Наличие вертикально-интегрированных структур	Да	Да	Да	Да	Нет
Количество мировых лидеров (доля во внутреннем производстве)	2 (20%)	7 (70%)	3 (40%)	1 (18%)	0
Доля локализованной добавленной стоимости в стране	Средняя	Высокая	Высокая	Выше среднего	Низкая
Наличие и уровень ключевых технологий	Средний	Высокий	Высокий	Выше среднего	Низкий
Уровень конкурентоспособности	Средний	Высокий	Высокий	Выше среднего	Высокий
Количество поставщиков высокотехнологичных комплектующих	Средний	Высокий	Высокий	Средний	Низкий

<sup>2</sup> Количество станкостроителей за вычетом предприятий в стадии банкротства.

Показатель	Страны				
	Китай	Япония	Германия	США	Россия
Положение на мировом рынке	Чистый импортер	Чистый экспортер	Чистый экспортер	Чистый импортер	Чистый импортер
Уровень импортозависимости	Средний (31%)	Нулевой	Нулевой	Высокий (61%)	Высокий (78,5%)

Китай, Япония, Германия использовали широкий набор мер государственной поддержки, что послужило одним из факторов успешного развития отрасли в данных странах.

Государственная поддержка на этапе становления отрасли необходима на всех уровнях: научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, производства и спроса, как внутреннего, так и внешнего. Примеры государственной поддержки станкостроительной отрасли в странах-лидерах приведены в Приложении № 7.

Страны-лидеры станкостроительной индустрии использовали различные инструменты поддержки финансового и нефинансового характера:

- прямое денежное вливание;
- налоговые льготы;
- специальные ставки амортизации;
- льготное долговое финансирование;
- поддержка новых разработок;
- обеспечение кадрами;
- торговые барьеры;
- продвижение продукции на международном рынке.

На стадии экспортно-ориентированного развития отрасли страны отказываются от прямой финансовой помощи. С другой стороны, страны-экспортеры продолжают поддерживать научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в отрасли, содействуют развитию

через встроенные механизмы поддержки промышленности в целом, помогают в организации экспорта и улучшают институциональную среду.

Объем финансирования в рамках специальных мер поддержки в странах-лидерах в разы больше, чем общее финансирование отрасли в России (в среднем за 2014 - 2017 годы составило 2,5 млрд. руб./год). Например, поддержка от введения льгот по НДС в Китае за 2015 год оценивается в 50 млрд. руб. Вклад государственных структур Японии в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в станкостроении составляет от 25 млрд. руб./год (при общих расходах на науку и технологии до 25 млрд. долл.) К 2021 году планируется повышение суммарных расходов до 1% ВВП (около 50 млрд. долл.).

Таким образом, государственное регулирование является значимым, при этом не единственным внешним фактором, определяющим развитие отрасли. На этапе зарождения государственная поддержка должна оказываться по различным направлениям, обеспечивая благоприятные условия для развития научно-исследовательской, производственной деятельности и сбыта продукции на внутреннем и внешнем рынках.

### **3.5 Анализ передовых коммерческих практик по освоению экспортных рынков**

Передовые коммерческие практики в силу специфики станкоинструментальной продукции во многом завязаны на мерах государственной поддержки:

Страны	НИОКР	Производство	Внутреннее потребление	Международная торговля
--------	-------	--------------	------------------------	------------------------



Страны	НИОКР	Производство	Внутреннее потребление	Международная торговля
Китай	Бюджетное финансирование Совместные исследовательские программы	Льготная ставка НДС (уменьшенная в 2 раза) для 70 станкостроителей-производителей оборудования с ЧПУ	Возврат до 70% НДС при покупке продукции (сырья и заготовок) у одной из 160 китайских компаний	Нетарифные барьеры
Япония	Налоговая льгота за расходы на НИОКР* Гранты и льготные кредиты для проектов* Государственные лаборатории	Целевые кредиты для компаний индустрии	Льготная ставка под проекты замены оборудования и рационализации* Финансирование до 50% оборудования для проектов* Специальные правила амортизации	Импортные тарифы от 5% до 15%* Участие в ценообразовании экспортной продукции*

Страны	НИОКР	Производство	Внутреннее потребление	Международная торговля
Германия	Целевые кредиты Целевое финансирование НИОКР центров Университетские исследовательские зоны Центры тех. экспертизы	Прямое финансирование наукоемких компаний через гранты*	Помощь компаниям в перевооружении основных фондов*	Экспортные гарантии (Hermes Corp.) Ряд специальных банков для продвижения экспорта немецкой продукции Защита рынка техническими стандартами

Важным аспектом развития экспортных поставок является также частичная локализация производства на территории целевой страны.

Однако реализация данной меры требует наличия каких-либо уникальных компетенций, ноу-хау или разработок.

## **4 Приоритетные направления для экспорта продукции станкостроения**

### **4.1 Географические приоритеты экспорта по видам продукции станкоинструментальной промышленности**

Как показал анализ текущих экспортных поставок для развития экспорта продукции станкостроения можно выделить несколько основных географических приоритетов.

Первый приоритет – это страны постоянного присутствия российской продукции – это, прежде всего, страны СНГ (Белоруссия, Казахстан, Узбекистан, Киргизия и т.д.).

Страны второго приоритета – это крупнейшие глобальные рынки, характеризующиеся нестабильным или незначительным объемом экспорта, например:

- Германия
  - экспорт станков для лазерной обработки в эту страну в 2016-2017 гг. составлял 243 и 212 тыс. долл. соответственно, за 9 месяцев 2018 г. – 214 тыс.;
  - в 2017 г. была осуществлена разовая экспортная поставка токарных станков на 460 тыс. долл.;
  - экспорт сверлильных, расточных и фрезерных станков в 2017 г. составлял 869 тыс. долл., в 2018 г. – 555 тыс.;
  - экспорт шлифовальных станков в 2016 г. составлял 75 тыс., в 2017 г. – 51 тыс., за 3 квартала 2018 г. – 166 тыс.;
  - экспорт комплектующих составил в 2018 г. 466 тыс. долл. (в 2017 г. – 589 тыс., в 2016 г. – 247 тыс.).
- Индия
  - экспорт токарных станков в 2016 и 2017 гг. составлял 161 и 119 тыс. соответственно, за 9 месяцев 2018 г. – уже 204 тыс.;
  - экспорт сверлильных, расточных и фрезерных станков

стабильно растет – 61 тыс. в 2016 г., 87 – в 2017 г. и 186 тыс. за 9 месяцев 2018 г.;

○ экспорт шлифовальных станков в 2016-2017 гг. стабильно держался на уровне 120 тыс. (115 и 127 тыс. соответственно), а за 9 месяцев 2018 г. уже составил 325 тыс.

- США – экспорт станков для лазерной обработки в эту страну в 2016 г. составил 190 тыс. долл., в 2017 г. – уже 310 тыс., а за 9 месяцев 2018 г. – 667 тыс. долл.

Также к перспективным странам можно отнести Вьетнам, Италию, Мексику, Кубу и т.д.

## **4.2 Этапы и приоритеты реализации Концепции**

Реализация Концепции предполагается в 2 этапа:

### ***1 этап – внутренняя модернизация***

На данном этапе предполагается реализовывать меры, стимулирующие повышение научно-технической конкурентоспособности отечественной продукции (внедрение современных технологий, модернизация производственных мощностей, повышение качества человеческого капитала).

### ***2 этап – международная экспансия***

На втором этапе основной акцент государственного регулирования – это активизация международной деятельности отечественных производителей. Цели данного этапа будут достигнуты за счет развития частичной локализации на российских промышленных зонах за рубежом, стимулирования и развития контрактов жизненного цикла и т.д.

## **4.3 Отраслевые рекомендации по сегментам и рынкам сбыта**

Исходя из целевой композиции географических сегментов российским производителям можно рекомендовать:

- 1) Формировать партнерские отношения, предполагающие обеспечение полного жизненного цикла продукции;
- 2) Также необходимо рассмотреть возможность включения обязательного условия включения отечественной станкоинструментальной продукции для предприятий отраслей-потребителей, развивающих производство за рубежом (например, автомобильная промышленность);
- 3) Формировать проектные консорциумы для разработки комплексного технологического решения для потенциальных потребителей на экспортных рынках.

## **5 Развитие и адаптация государственной поддержки экспорта продукции станкоинструментальной промышленности**

### **5.1 Описание и оценка эффективности действующих мер финансовой и нефинансовой поддержки экспорта**

Одним из ключевых направлений государственного регулирования и политики в сфере внешнеэкономической деятельности является обеспечение устойчивого развития российского несырьевого экспорта, включая продукцию различных отраслей промышленности.

На сегодняшний день в России создана государственная система поддержки несырьевого экспорта, призванная преодолевать барьеры, осложняющие выход российских товаров и услуг на внешние рынки.

В систему поддержки экспорта входит целый ряд федеральных и региональных органов исполнительной власти, государственных институтов развития и организаций, деятельность которых полностью либо частично направлена на оказание нефинансовой и финансовой помощи предприятиям, ориентированным на экспорт. В число ключевых организаций в данной сфере: Минпромторг России, Минэкономразвития России, АО «Российский экспортный центр», ГК «Внешэкономбанк» и другие.

Учитывая специфику отрасли станкоинструментальной промышленности, проведен краткий анализ деятельности данных организаций, а также мер и инструментария поддержки несырьевого экспорта, применимых к отрасли.

#### **ФИНАНСОВЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА**

##### ***Деятельность АО «Российский экспортный центр» в части финансовой поддержки несырьевого экспорта***

АО «Российский экспортный центр» (далее - Российский экспортный центр) реализует целый набор финансовых инструментов государственной поддержки экспортно-ориентированных компаний. В Российском

экспортном центре сформирована группа компаний, в которую вошли АО «Экспортное страховое агентство России» (далее – ЭКСАР) и Государственный специализированный российский экспортно-импортный банк (далее – Росэксимбанк).

Финансовая поддержка может быть оказана в кредитной, страховой или гарантийной форме как для исполнения экспортерами обязательств по внешнеторговому контракту, так и для обеспечения оплаты поставки со стороны иностранного покупателя.

По ряду субсидиарных мер поддержки Российский экспортный центр выступает в качестве агента Правительства Российской Федерации и Минпромторга России и является подписантом соглашений о предоставлении субсидий.

#### *Субсидии на сертификацию продукции на внешних рынках*

Правила предоставления субсидий из федерального бюджета производителям высокотехнологичной продукции на компенсацию части затрат, связанных с сертификацией продукции на внешних рынках при реализации инвестиционных проектов, утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2016 г. № 1388.

Под сертификацией продукции на внешних рынках подразумевается комплекс работ (мероприятий), осуществляемых в целях оценки соответствия высокотехнологичной продукции обязательным требованиям, предъявляемым на внешних рынках, включающий подготовку (разработку, доработку, перевод) технической документации на высокотехнологичную продукцию, транспортировку, хранение, испытания и утилизацию испытательных образцов (далее - оценка соответствия), а также проведение в целях омологации научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ для обеспечения соответствия высокотехнологичной продукции обязательным требованиям, предъявляемым на внешних рынках, превышающим обязательные требования законодательства Российской

Федерации и технических регламентов Евразийского экономического союза, завершающихся созданием новых модификаций (образцов) высокотехнологичной продукции с их последующей доводкой для испытаний, за исключением доводки образца до соответствия требованиям конструкторской и технологической документации (далее – омологация).

Субсидии на компенсацию части затрат на оценку соответствия предоставляются в размере до 90% данных затрат, но не более 10% от общей стоимости поставки (поставок) высокотехнологичной продукции.

Субсидии на компенсацию части затрат на омологацию предоставляются в размере до 50% данных затрат, но не более 10% от общей стоимости поставки (поставок) высокотехнологичной продукции.

*Субсидии на регистрацию на внешних рынках объектов  
интеллектуальной собственности*

Правила предоставления субсидий российским производителям на финансирование части затрат, связанных с регистрацией на внешних рынках объектов интеллектуальной собственности, утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 15 декабря 2016 г. № 1368.

Субсидии направлены на обеспечение правовой охраны и защиты за рубежом результатов интеллектуальной деятельности организаций и повышение активности патентования конкурентоспособных результатов интеллектуальной деятельности за рубежом в целях снижения потерь организаций при поставках продукции на внешние рынки.

Субсидии предоставляются в целях компенсации части фактических затрат, понесенных организацией на подготовку и подачу международной заявки на регистрацию объекта интеллектуальной собственности и на уплату соответствующих пошлин.

Субсидия предоставляется на компенсацию 100% затрат организации на оплату пошлин, а также до 70% затрат на подготовку и подачу заявки на регистрацию объекта интеллектуальной собственности, но не более



предельных значений субсидий, приведенных в Правилах предоставления субсидий.

### *Субсидии на транспортировку экспортной продукции*

Правила предоставления субсидий из федерального бюджета российским организациям, в том числе организациям автомобилестроения, сельскохозяйственного машиностроения, транспортного машиностроения и энергетического машиностроения, на компенсацию части затрат на транспортировку продукции утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 26 апреля 2017 г. № 496.

На получение субсидии могут претендовать экспортеры, транспортирующие свой товар за рубеж, при условии, что транспортировка продукции осуществлялась не ранее 1 октября года, предшествующего текущему финансовому году, от пунктов отправления, расположенных на территории Российской Федерации, до конечного пункта назначения автомобильным транспортом экологического класса не ниже 3-го, железнодорожным транспортом, водным транспортом, своим ходом, и т.д.

Субсидии призваны способствовать повышению конкурентоспособности российской экспортной продукции за счет снижения затрат производителей на транспортировку данной продукции заказчику и, как следствие, снижению общей цены экспортного контракта, а также стимулировать использование экологичных видов транспорта в федеральных и региональных перевозках произведенной продукции, стимулировать использование смешанных грузоперевозок поставляемой по контракту продукции.

Ключевые условия предоставления субсидии:

1) организация является производителем поставляемой продукции и собственником конструкторской документации на поставляемую ею продукцию, или владеет правами на использование технической документации на основании лицензионного договора, или ином законном

основании, либо является аффилированным лицом производителя поставляемой продукции (далее – организация);

2) перевозки (экспедиция) осуществлялись от пунктов отправления, расположенных на территории Российской Федерации, до конечного пункта назначения автомобильным транспортом экологического класса не ниже 3-го, железнодорожным транспортом, водным транспортом, своим ходом, а также в случае комбинированной перевозки.

Субсидии на компенсацию части затрат на транспортировку продукции предоставляются в размере от 25% до 80% стоимости поставляемой продукции в зависимости от транспортируемой продукции, при этом учитывается сумма всех затрат организации на транспортировку всеми видами транспорта. Для каждого вида транспорта устанавливаются предельные значения затрат на перевозку продукции.

*Субсидии на компенсацию части затрат на уплату процентов по экспортным кредитам*

Правила предоставления из федерального бюджета субсидии акционерному обществу «Российский экспортный центр» на цели субсидирования процентных ставок по экспортным кредитам, предоставляемым коммерческими банками, утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 24 мая 2017 г. № 620.

Данный инструмент создан в целях содействия расширению объемов несырьевого экспорта по проектам, реализуемым российскими компаниями, в том числе, субъектами малого и среднего предпринимательства. Потребителями услуги являются коммерческие банки – резиденты Российской Федерации, которые смогут предложить заемщикам условия кредитования на уровне, сопоставимом с условиями, предлагаемыми иностранными конкурентами.

Субсидии призваны способствовать повышению конкурентоспособности российской экспортной продукции за счет снижения

стоимости кредитных средств, привлекаемых на реализацию экспортных контрактов, а также стимулировать экспортную деятельность российских предприятий-экспортеров.

Субсидия предоставляется на компенсацию части затрат на уплату процентов по экспортным кредитам. Экспортным кредитом признается кредит (кредитная линия) в российских рублях, долларах США или евро (включая кредит, предоставленный синдикатом банков-кредиторов, в доле участия уполномоченного банка), предоставленный уполномоченным банком на основании кредитного соглашения (договора), заключенного не ранее 1 января 2017 г. в целях финансового обеспечения реализации экспортного проекта.

Компенсация предоставляется в течение 5-х лет с даты заключения соответствующего соглашения о финансировании и в течение 10 лет по проектам по организации российских производств за рубежом, а также проектов по организации экспортно ориентированных производств на территории Российской Федерации.

*Субсидии на компенсацию части затрат, связанных с участием в конгрессно-выставочных мероприятиях*

Конгрессно-выставочная деятельность является существенным фактором, влияющим на установление деловых контактов и направленным на улучшение условий для развития экспорта продукции станкостроения.

В обеспечение стимулирования участия экспортеров в зарубежных мероприятиях разработан инструмент государственной поддержки, подразумевающий предоставление из федерального бюджета субсидии АО «Российский экспортный центр» на финансирование части затрат, связанных с продвижением высокотехнологичной, инновационной и иной продукции и услуг на внешние рынки, в рамках постановления Правительства Российской Федерации от 24 апреля 2017 г. №488.

Инструмент государственной поддержки призван обеспечить стимулирование спроса на российскую продукцию станкостроения, а также тяжелого машиностроения, усилив позиции российских производителей на традиционных и новых рынках сбыта.

Субсидия предоставляется на компенсацию части затрат, связанных с участием отечественных производителей как в российских, так и зарубежных отраслевых конгрессно-выставочных мероприятиях. Перечень мероприятий, участие в которых субсидируется в рамках инструмента государственной поддержки, ежегодно утверждается Минпромторгом России и размещается в открытых источниках в сети «Интернет».

В перечень субсидируемых затрат могут входить: регистрационный взнос; затраты на застройку и оборудование стенда; аренда выставочной площади; рекламно-презентационные материалы и услуги; затраты на участие в деловой программе конгрессно-выставочного мероприятия.

Субсидии на компенсацию части затрат, связанных с участием в конгрессно-выставочных мероприятиях, предоставляются в размере до 70% от общего объема затрат, при этом, предельный размер субсидии на одно мероприятие составляет не более 5 млн рублей, а суммарный годовой объем субсидии, предоставляемой одному производителю продукции станкостроения, - не более 30 млн рублей.

Ключевые условия предоставления субсидии:

- 1) организация является производителем поставляемой продукции и собственником конструкторской документации на поставляемую ею продукцию, или владеет правами на использование технической документации на основании лицензионного договора, или ином законном основании, либо является аффилированным лицом производителя поставляемой продукции (далее – организация);
- 2) организация является юридическим лицом, зарегистрированным на территории Российской Федерации;

3) конгрессно-выставочное мероприятие входит в утвержденный Минпромторгом России Перечень выставок.

Субсидии предоставляются на основании соглашения о предоставлении субсидии, заключенного организацией с АО «Российский экспортный центр» как агентом Правительства Российской Федерации и Минпромторга России.

#### *Финансово-кредитная поддержка несырьевого экспорта*

Росэксимбанк оказывает финансовую поддержку российским экспортно-ориентированным компаниям. Сформирован целый набор кредитных продуктов для поддержки несырьевого экспорта. Портфель кредитных продуктов Росэксимбанка, предоставляемых российским экспортно-ориентированным компаниям включает:

1. Финансирование расходов по экспортному контракту. Кредит предоставляется на срок до 5 лет в размере до 85% от суммы экспортного контракта или договора комиссии между производителем и экспортером.

2. Финансирование текущих расходов по экспортным поставкам. Кредит предоставляется на срок до 2 лет в размере до 85% от суммы одного или нескольких экспортных контрактов.

3. Финансирование коммерческого кредита экспортера. Кредит предоставляется на срок до 5 лет в размере до 85 % от суммы представленных к оплате отгрузочных документов.

4. Финансирование торгового оборота с иностранными покупателями. Кредит предоставляется на срок до 2 лет в размере до 85 % от суммы одного или нескольких экспортных контрактов.

Ключевым условием получения кредита, единым для всего набора кредитных продуктов является доля российской составляющей (стоимость сырья, материалов, комплектующих, работ и услуг, произведенных на территории Российской Федерации) в общей стоимости внешнеторгового контракта — не менее 30%.

Вариантами обеспечения данным типам кредитного продукта могут служить: залог прав требования на получение экспортной выручки по экспортному контракту; договор страхования, заключенный между ЭКСАР и Росэксимбанк; поручительство, а также залог движимого и недвижимого имущества собственников кредитуемого бизнеса и/или третьих лиц; залог товаров в обороте; залог акций/долей заемщика или иных участников сделки/проекта; гарантия, бенефициаром которой выступает Росэксимбанк, залог имущественных и иных прав компании и/или третьих лиц; прочие виды обеспечения, применимые с учетом особенностей конкретных сделок.

Для стимулирования спроса на продукцию несырьевого экспорта в Росэксимбанке сформирован портфель кредитных продуктов для иностранных покупателей:

1. Прямой кредит иностранному покупателю. Заемщиком является иностранный покупатель или заказчик несырьевых товаров или услуг российской компании. Кредит предоставляется на срок до 10 лет в размере до 100% от суммы экспортного контракта.

2. Финансирование через подтвержденный аккредитив. Заемщиком является иностранный банк-эмитент аккредитива. Кредит предоставляется в размере до 100% от суммы аккредитива на срок до 5 лет.

3. Кредит банку иностранного покупателя. Заемщиком является иностранный банк покупателя или заказчика несырьевых товаров или услуг российской компании. Кредит предоставляется на срок до 10 лет в размере до 100% от стоимости экспортного контракта за исключением аванса и (или) до 100% страховой премии для оплаты по договору страхования с ЭКСАРОм.

#### *Гарантийная поддержка несырьевого экспорта*

Помимо портфеля кредитных продуктов Росэксимбанк реализует ряд гарантийных продуктов для обеспечения развития несырьевого экспорта:

1) Тендерная гарантия. Продуктовое предложение направлено на поддержку национальных экспортеров в части обеспечения их участия в

конкурсах (торгах, аукционах), проводимых иностранными покупателями для целей заключения экспортных контрактов. Размер гарантии определяется в зависимости от требований тендера.

2) Гарантия возврата авансового платежа. Продуктовое предложение направлено на обеспечение конкурентных преимуществ национальных экспортеров в части возможности предоставления иностранным покупателям, банковских гарантий возврата авансового платежа. Предложение связано с обязательством Гаранта по выплате гарантийной суммы Бенефициару, которую иностранный покупатель прежде уплатил экспортеру (Принципалу) в качестве аванса, в случае, если Принципал не выполнит свои обязательства по возврату части или всей суммы авансового платежа в случаях, предусмотренных условиями Экспортного контракта. Лимит обязательства по гарантии ограничивается суммой полученного экспортером (Принципалом) аванса и подлежит уменьшению по мере исполнения экспортером (Принципалом) контрактных обязательств (в том числе по возврату авансового платежа и выполнения Гарантом платежей по Гарантии) и с учетом финансового состояния экспортера (Принципала).

3) Гарантия надлежащего исполнения обязательств по экспортному контракту. Продуктовое предложение направлено на обеспечение конкурентных преимуществ национального экспортера в части возможности предоставления иностранным покупателям банковских гарантий надлежащего исполнения экспортером (Принципалом) своих обязательств по Экспортным контрактам. Размер гарантии определяется исходя из заключенного экспортного контракта и с учетом финансового состояния экспортера (Принципала).

4) Гарантия платежа. Продуктовое предложение связано с обеспечением платежных обязательств экспортера (Принципала) перед контрагентом (Бенефициаром) по договору поставки товаров, оказания услуг, выполнения работ, заключение которого обусловлено исполнением Экспортного контракта. Размер гарантии определяется исходя из

заключенного Контракта и с учетом финансового состояния экспортера (Принципала).

5) Гарантия в пользу налоговых органов. Продуктовое предложение связано с обеспечением надлежащего исполнения экспортером (Принципалом по гарантии) своих обязательств по возврату сумм налога, излишне зачтенных ему из бюджета. Экспортеру предоставляется возможность не изымать из хозяйственного оборота денежные средства в виде НДС, подлежащие зачету в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации. Гарантия предоставляется в полном объеме обязательства налогоплательщика по уплате налога, если последний не уплатит в установленный срок причитающиеся суммы налога, и соответствующих пеней.

#### *Страхование экспортных кредитов*

ЭКСАР осуществляет страхование экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков. По экспортным проектам, ЭКСАР может покрывать до 95% убытков в случае реализации политического риска и до 90% в случае коммерческого риска.

Продукты ЭКСАРа включают:

- для экспортеров: страхование кредита поставщика; страхование краткосрочной дебиторской задолженности.

- для банков и финансовых организаций: страхование кредита покупателю; страхование подтвержденного аккредитива; страхование экспортного факторинга; страхование кредита на пополнение оборотных средств экспортера; страхование кредита на создание экспортно-ориентированного производства.

В отношении проектов, имеющих общегосударственное, стратегическое или приоритетное значение для экономики России, обеспечивает исполнение обязательств иностранными контрагентами путем выдачи независимых гарантий, предоставления поручительств и иными



способами. В отношении таких проектов доля страхового покрытия может быть увеличена до 100%.

### ***Кредитование иностранных покупателей российской несырьевой продукции ГК «Внешэкономбанк»***

Поддержка российского несырьевого экспорта является одним из ключевых направлений деятельности ГК «Внешэкономбанк» (далее – Внешэкономбанк). Внешэкономбанк оказывает поддержку: экспортерам российской продукции или услуг, российским производителям; иностранным покупателям российской продукции; зарубежным финансовым институтам в целях поддержки российского экспорта.

Станкостроение наряду с другими высокотехнологичными отраслями входит в число основных отраслевых приоритетов Внешэкономбанка. В качестве ключевых регионов для продвижения российского экспорта Внешэкономбанком определены: страны СНГ, Юго-Восточная Азия, Латинская Америка, Европа и Африка.

#### ***Финансово-кредитная поддержка экспорта***

1) Финансирование экспортных проектов (кредит покупателю). Сумма экспортного контракта должна составлять не менее 2 млрд долларов США или эквивалента данной суммы в российских рублях или евро. Условия предоставления кредита покупателю по кредитному договору или договору об открытии кредитной линии, предлагаемые Внешэкономбанком, зависят от условий каждого конкретного финансируемого экспортного контракта.

Если кредит или кредитная линия предоставляется на срок свыше 2 лет:

– максимальная сумма кредита не должна превышать 85% от стоимости экспортного контракта;

– не менее 15% от стоимости экспортного контракта должны уплачиваться иностранным покупателем российскому экспортеру в качестве предоплаты;

– срок погашения кредита покупателю не может превышать определенный срок (от 8,5 до 10 лет), в зависимости от категории страны, в которой зарегистрирован заемщик (за исключением экспорта, связанного с морскими судами, атомными электростанциями, гражданскими воздушными судами, возобновляемыми источниками энергии и гидротехническими проектами, срок которых может быть больше).

Экспортный кредит может быть выдан как напрямую импортеру, так и через финансовый институт или орган государственной власти страны заемщика.

2) Постфинансирование по непокрытым аккредитивам предоставляется с целью финансирования банков-эмитентов путем осуществления платежа по непокрытому аккредитиву за счет собственных средств Внешэкономбанка в пользу получателя средств с условием предоставления банку-эмитенту отсрочки по возмещению осуществленного платежа по непокрытому аккредитиву в рамках финансирования экспортного проекта или экспортной сделки.

3) Финансирование инвестиционных проектов за рубежом.

### *Гарантийная поддержка экспорта*

1) Гарантия в обеспечение обязательств по экспортному контракту (гарантия возврата аванса, гарантия надлежащего исполнения, гарантия платежа).

2) Тендерная гарантия.

3) Гарантия в форме аккредитива Stand by (резервный аккредитив).

4) Контргарантии в обеспечение любых видов прямых гарантий других банков (российских и иностранных).

*Межбанковское торговое финансирование и документарные операции*

- Подтверждение непокрытых аккредитивов.
- Выпуск рамбурсных обязательств.
- Привлечение финансирования от зарубежных кредиторов, в том числе под покрытие ЭСА.

При структурировании экспортных сделок наряду со стандартными инструментами управления рисками Внешэкономбанком применяется широкий спектр специализированных инструментов, характерных для экспортного финансирования, в том числе:

- привязка финансирования к экспортным контрактам, контроль целевого использования средств (включая контроль перечисления платежа экспортеру, ведение паспорта сделки);
- залог поставляемой по экспортным контрактам продукции, в том числе залог имущества, поручительство, государственные гарантии, а также уступка прав требования по договорам на реализацию электроэнергии (power purchase agreements) в рамках соответствующих проектов;
- использование российских экспортных и зарубежных государственных гарантий;
- использование SPV с целью сохранения у Банка контроля над предметом залога/актива (asset-backed finance);
- залог счетов, прав (требований) выручки по экспортному контракту.

Кроме того, Правилами предоставления из федерального бюджета субсидии в виде имущественного вноса Российской Федерации в государственную корпорацию «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» на возмещение части затрат, связанных с поддержкой производства высокотехнологичной продукции, утвержденными

постановлением Правительства Российской Федерации от 13 декабря 2012 г. № 1302, предусмотрено субсидирование из федерального бюджета затрат Внешэкономбанка, связанных с выдачей дешевых кредитов (кредитных линий) иностранным покупателям российской высокотехнологичной продукции. Перечень высокотехнологичной продукции, на закупку которой предоставляются кредиты (кредитные линии), утверждается Минпромторгом России с учетом приоритетных направлений модернизации российской экономики.

Субсидия предоставляется на возмещение части затрат Внешэкономбанка, связанных с выдачей кредитов (кредитных линий) иностранным организациям - нерезидентам Российской Федерации (далее - иностранные покупатели) по кредитным договорам, заключенным не ранее 2013 г. на срок до 15 лет на финансовое обеспечение контрактов, связанных с приобретением высокотехнологичной продукции, производимой на территории Российской Федерации, включая проведение сопутствующих работ и услуг (проектных, монтажных и пуско-наладочных работ, оказание российскими организациями услуг по обучению персонала, в том числе приобретение оборудования, необходимого для обучения). Субсидия рассчитывается исходя из разницы между расчетной процентной ставкой по кредитам (кредитным линиям) и фактической процентной ставкой по указанным кредитам (кредитным линиям), выданным Внешэкономбанком иностранным покупателям.

## **НЕФИНАНСОВЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА**

*Торгово-политические меры, направленные на расширение доступа российского экспорта на внешних рынках и устранение торговых барьеров*

Работа по выявлению и устранению ограничений в торговой политике зарубежных стран, препятствующих доступу российской продукции, осуществляется Департаментом координации, развития и регулирования

внешнеэкономической деятельности Минэкономразвития России по следующим направлениям:

- профилактика и предотвращение установления необоснованных торговых барьеров на пути конкурентоспособного российского экспорта, включая работу по пересмотру действующих антидемпинговых мер и либерализации иных барьеров в торговле со стороны торговых партнеров Российской Федерации;

- устранение дискриминационного подхода в отношении российских компаний на зарубежных рынках (включая решение проблемы признания рыночного статуса российской экономики и дискриминационного установления антидемпинговых, компенсационных и специальных защитных мер);

- защита российских интересов с торговыми партнерами на двустороннем и многостороннем уровнях;

- поддержка средних и малых предприятий-экспортеров;

- подготовка единой переговорной позиции Российской Федерации по обеспечению благоприятных условий для субъектов предпринимательской деятельности за рубежом, в том числе среднего и малого бизнеса включая регулярные консультации с заинтересованными ведомствами и российскими компаниями;

- методическое, организационное и экспертное содействие российским производителям и экспортерам при выявлении торговых барьеров, включая меры торговой защиты;

- разъяснительная работа с российскими производителями и экспортерами по повышению их знаний в многосторонних торговых договоренностях;

- формирование договорно-правовой базы интеграционных объединений с участием Российской Федерации, в частности Союзного Государства, Таможенного союза, ЕврАзЭС и СНГ, с точки зрения

обеспечения наших торгово-политических интересов, включая вопросы благоприятного доступа российских товаров.

### *Деятельность межправительственных комиссий*

Межправительственные комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству с зарубежными странами (далее – МПК), комитеты и рабочие группы, работающие в рамках МПК, играют значительную роль в развитии двустороннего сотрудничества Российской Федерации с зарубежными странами, являясь эффективным инструментом решения задач, представляющих обоюдный интерес. Благодаря работе МПК развивается инвестиционное и межрегиональное сотрудничество, решаются транспортные проблемы, укрепляются связи между таможенными службами, на новый уровень выходит взаимодействие в области инноваций.

МПК создаются для эффективного взаимодействия бизнеса и государства на международном уровне. На заседаниях МПК стороны рассматривают актуальные предложения и вопросы по улучшению внешнеэкономических отношений России со странами-партнерами. В рамках заседаний и сессий МПК представители и эксперты обсуждают проблемы, возникающие в рамках торгово-экономической кооперации, находят пути их разрешения.

### *Деятельность Российского экспортного центра в части нефинансовой поддержки несырьевого экспорта*

Российский экспортный центр создан в качестве специализированной организации, представляющей «единое окно» для работы с экспортерами в области финансовых и нефинансовых мер поддержки, в том числе через взаимодействие с профильными министерствами и ведомствами, осуществляющими функции по развитию внешнеэкономической деятельности Российской Федерации.

Российский экспортный центр помогает компаниям провести анализ емкости рынка страны импортера, оценить перспективы продвижения и

востребованности продукта на рынке, проанализировать ключевые рынки сбыта, разработать маркетинговый план и экспортный план для конкретной страны или продукта. Российский экспортный центр также оказывает услуги по поиску потенциальных потребителей продукции на ключевых рынках сбыта, помогает установлению деловых контактов с профильными отраслевыми ведомствами и с зарубежными партнерами, в формировании перечня потенциальных клиентов, осуществляет проверку деловой репутации и платежеспособности партнеров.

*Деятельность торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах*

Торговые представительства – государственные органы, которые представляют интересы Российской Федерации за рубежом по всем вопросам внешнеэкономической деятельности, включая безвозмездную помощь российским компаниям и регионам, которые желают выйти на внешние рынки.

При поддержке торговых представительств регулярно организовываются бизнес-миссии, которые помогают российским экспортерам развивать деловые связи за рубежом.

Помимо этого, Торгпредства готовят информационно-аналитические материалы, в частности, путеводители для бизнеса и обзоры экономики страны пребывания, проводят мониторинг экономической ситуации, содействуют заключению и реализации международных соглашений, оказывают поддержку внешнеэкономическим проектам крупнейших российских компаний.

Торговые представительства Российской Федерации в иностранных государствах оказывают следующие услуги российским предприятиям:

- анализ информации о потенциальном спросе на российские товары, услуги, включая торговлю информацией и объектами интеллектуальной собственности;

- подготовка материалов и предложений по запросам предприятий;
- содействие в подборе партнеров для реализации совместных проектов в государстве пребывания;
- проверка надежности иностранных партнеров.

#### *Деятельность Минпромторга России в части выставочно-ярмарочной деятельности*

Минпромторг России координирует работу Межведомственной комиссии по выставочно-ярмарочной деятельности, которая проводит ежегодный отбор международных площадок, где предполагается организация единых российских экспозиций с частичным финансированием за счет средств федерального бюджета. Отобранные мероприятия входят в ежегодно формируемый перечень выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятий (далее – Перечень выставок).

Предприятиям, принявшим участие в коллективном российском стенде, компенсируются расходы на участие в выставках, включенных в Перечень выставок. В него входят многопрофильные выставочные мероприятия, позволяющие экспонировать товары и услуги широкого круга отраслей, а также такие имиджевые мероприятия, как ЭКСПО, российские национальные выставки и другие.

#### *Информационно-консультационные меры содействия участникам внешнеэкономической деятельности*

В целях повышения эффективности информационного обеспечения внешнеэкономической деятельности Минэкономразвития России разработан единый Портал внешнеэкономической информации, который содержит широкий спектр официальной и аналитической информации в сфере внешнеэкономической деятельности, в том числе:



- официальную информацию федеральных и региональных органов исполнительной власти о мерах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности;
- актуальную информацию по доступу на зарубежные рынки и возможностях расширения российского экспорта;
- информацию по практическим вопросам ведения внешнеэкономической деятельности;
- информационно-аналитические материалы, подготавливаемые с участием научных и деловых кругов;
- интерактивные сервисы, в том числе для обсуждения актуальных вопросов в сфере внешнеэкономической деятельности.

На портале реализована практика консультирования и содействия российским компаниям при продвижении на зарубежные рынки производимой продукции.

В России функционирует государственная система поддержки несырьевого экспорта, включающая целый ряд мер нефинансовой и финансовой поддержки экспортно-ориентированных компаний. В целом данная система отвечает лучшим мировым практикам поддержки экспорта.

Однако в России функция по предоставлению государственной поддержки экспорта распределена между несколькими ведомствами: Минпромторгом России, Минэкономразвития России, Минфином России, Российским экспортным центром и банками-агентами Правительства Российской Федерации (Росэксимбанком и Внешэкономбанком). Указанные министерства и организации осуществляют государственную финансовую поддержку экспорта, каждый в рамках своих полномочий по предоставлению конкретного вида поддержки. При этом отсутствует единая координация, единый учет и комплексный подход в применении существующих мер государственной поддержки экспорта.

Наблюдается положительная тенденция консолидации всех ключевых мер поддержки экспорта в Российском экспортном центре. Процесс создания

данного центра как специализированной организации, представляющей «единое окно» для работы с экспортерами в области финансовых и нефинансовых мер поддержки не завершен.

Также стоит отметить, что основная часть региональных мер поддержки экспорта ориентирована на развитие малого и среднего предпринимательства. Таким образом, значительная часть производителей станков и инструментов могут также пользоваться региональными мерами поддержки.

Кроме того, положительный эффект реализации мер государственной поддержки будет достигнут посредством закрепления механизмов контроля исполнения ключевых положений Программы и определением единого уполномоченного компетентного органа исполнительной власти.

## **5.2 Предложения по развитию и адаптации финансовых мер стимулирования**

### ***Реализация программы государственной поддержки деятельности производителей российской промышленной продукции, направленной на повышение конкурентоспособности, увеличение объемов производства и реализации такой продукции***

Программа государственной поддержки деятельности производителей российской промышленной продукции, направленной на повышение конкурентоспособности, увеличение объемов производства и реализации такой продукции, должна быть сформирована в обеспечение условий интенсификации производства и устойчивого роста экспорта российской промышленной несырьевой продукции (далее – Программа).

Программа должна предусматривать двухуровневую поддержку организаций в зависимости от масштаба их деятельности, в том числе:

#### ***1. Субсидии на поддержку деятельности производителей***

*федерального значения, направленной на повышение конкурентоспособности, увеличение объемов производства и реализации такой продукции (далее – субсидии)*

Субсидии должны предоставляться в пределах бюджетных ассигнований, предусмотренных в федеральном законе о федеральном бюджете на соответствующий финансовый год и плановый период, и лимитов бюджетных обязательств, доведенных в установленном порядке до Министерства промышленности и торговли Российской Федерации как получателя средств федерального бюджета, на указанные цели.

Реализация обозначенного инструмента государственной поддержки должна предусматривать следующие отраслевые лимиты, установленные в паспорте национального проекта (программы) «Международная кооперация и экспорт» и связанные с объемами экспорта продукции машиностроения, химической, металлургической, легкой, фармацевтической и косметической промышленностей, лесопромышленного комплекса и прочих отраслей промышленности, включая базовые (2017 год) и плановые (2024 год) значения объемов экспорта продукции по указанным отраслям промышленности и прирост объема экспорта продукции указанных отраслей промышленности за период с 2017 года по 2024 год:

- 1) продукция машиностроения – 21,1%;
- 2) продукция химической промышленности – 15,3%;
- 3) продукция металлургической промышленности – 22,0%;
- 4) продукция лесопромышленного комплекса – 9,1%;
- 5) продукция фармацевтической и косметической промышленностей – 10,9%;
- 6) продукция легкой промышленности – 5,6%;
- 7) продукция прочих отраслей промышленности – 16,0%.

Основанием для предоставления субсидии является соглашение о предоставлении субсидии. Субсидии предоставляются организациям, включенным в Сводный федеральный перечень.

*2. Иные межбюджетные трансферты на поддержку деятельности производителей российской промышленной продукции (за исключением производителей федерального значения), направленной на повышение конкурентоспособности, увеличение объемов производства и реализации такой продукции (далее – иные межбюджетные трансферты)*

Иные межбюджетные трансферты должны предоставляться Министерством промышленности и торговли Российской Федерации в пределах бюджетных ассигнований, предусмотренных федеральным законом о федеральном бюджете (сводной бюджетной росписью федерального бюджета) на соответствующий финансовый год и плановый период, и лимитов бюджетных обязательств, доведенных Министерству промышленности и торговли Российской Федерации как получателю средств федерального бюджета на указанные цели.

Иные межбюджетные трансферты могут быть получены организациями, включенными в Сводный перечень. Основанием для предоставления иного межбюджетного трансферта субъекту Российской Федерации выступает соглашение, заключенное между Министерством и уполномоченным органом в соответствии с типовой формой соглашения, утвержденной Министерством финансов Российской Федерации.

При этом производителями федерального значения могут выступать системообразующие предприятия и их дочерние и зависимые общества, а также иные производители, утвердившие корпоративную программу деятельности до 2024 года, направленную на повышение конкурентоспособности, увеличение объемов производства и реализации промышленной продукции, но не получившие такой поддержки из средств бюджетов субъектов Российской Федерации (далее – корпоративная программа).

Корпоративная программа должна представлять собой программу деятельности производителя российской промышленной продукции. Стандартный срок реализации такой программы – от 2 до 5 лет.

Структура корпоративной программы включает следующие блоки:

- резюме;
- общие сведения об участнике;
- анализ рынков и сведений о продукции;
- основные задачи и этапы корпоративной программы;
- финансовый план;
- план продаж на внутренний и внешний рынки;
- подписи и визы сторон.

В дальнейшем в корпоративных программах могут быть конкретизированы показатели результативности использования средств федеральных и региональных грантов, синхронизированные с показателями национального проекта «Международная кооперация и экспорт», в отраслевом разрезе. Так, для целей предоставления федеральных грантов и региональных грантов могут быть предусмотрены минимальные значения соотношения объема иного межбюджетного трансферта и объема увеличения реализации (в том числе на экспорт) продукции (в денежном выражении).

Бюджетные ассигнования на указанные цели предусмотрены в проекте федерального бюджета на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов, а также в паспорте национального проекта «Международная кооперация и экспорт» в перспективе до 2024 года.

Реализация данных инструментов позволит увеличить объемы производства продукции, соответствующей критериям международной конкурентоспособности и существенно нарастить объемы несырьевого неэнергетического экспорта.

### **5.3 Предложения по развитию и адаптации нефинансовых мер**

## **стимулирования**

### ***Развитие Портала внешнеэкономической информации***

Специализированные информационные порталы обязательно присутствуют в государственном информационном пространстве развитых и большинства развивающихся стран, что является одной из наиболее эффективных и распространенных форм в области информационно-консультационной поддержки национального экспорта.

Для повышения эффективности информационного обеспечения внешнеэкономической деятельности Минэкономразвития России разработан единый Портал внешнеэкономической информации (далее – Портал), который содержит широкий спектр официальной и аналитической информации в сфере внешнеэкономической деятельности.

В целях повышения эффективности внешнеэкономической деятельности и поддержки экспорта продукции станкостроения в субъектах Российской Федерации необходимо обеспечение создания на Портале специализированного регионального раздела, включающего:

- базу данных региональных органов власти, осуществляющих регулирование внешнеэкономической деятельности;
- информацию о региональных программах поддержки экспорта;
- информацию о существующих и потенциальных предприятиях-экспортерах региона (анкеты предприятий, коммерческие предложения на экспорт, номенклатура экспортируемых товаров и т.д.).

Также необходимо в рамках деятельности Совета по внешнеэкономической деятельности при Минэкономразвития России организовать на регулярной основе информационное взаимодействие с субъектами Российской Федерации по вопросам освещения внешнеэкономической деятельности в региональном разрезе на Портале.

## **5.4 Предложения по снятию барьеров с целью расширения присутствия**

## **на традиционных или выхода на новые экспортные рынки**

Важными мероприятиями по снятию барьеров для расширения присутствия на традиционных или выхода на новые экспортные рынки продукции станкостроения должны стать:

- 1) включения станкоинструментальной продукции в постановление Правительства Российской Федерации от 26 апреля 2017 г. № 496;
- 2) создание специальных индустриальных парков на территории целевых стран для экспорта;
- 3) расширение действия механизма пилотных партий на экспортные поставки.

Целевые показатели реализации Концепции

№ п/п	Наименование показателя	Ед. изм.	2017 год факт	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год	2025 Год
1	Объем экспорта российской станкоинструментальной продукции										
	Инерционный сценарий	млрд руб.	5,08	5,72	5,80	5,88	5,96	6,04	6,13	6,21	6,30
	Целевой сценарий				6,25	6,61	7,15	7,50	8,04	8,75	9,29
	Оптимистичный сценарий				6,29	6,92	7,61	8,37	9,21	10,13	11,14



## Список рассылки

1. Ассоциация «Станкоинструмент»
2. ФГБОУ ВО «МГТУ «СТАНКИН»
3. Союз «ДревСтанкоПром»
4. ПАО «Электромеханика»
5. ЗАО «БПК»
6. НТЦ «Приводная техника»
7. ОАО «САСТА»
8. ООО «Мехатроника»
9. ОАО «Ковровский электромеханический завод»
10. ООО «Владимирский станкостроительный завод «Техника»
11. ООО «СТАН»
12. АО «СТП «ПЗМЦ»
13. АО «Липецкое станкостроительное предприятие»
14. ООО «Интермаш»
15. ПАО «СТП - Липецкое станкостроительное предприятие»
16. ЗАО «Липецкий завод «Возрождение»
17. ООО «НПК «Дельта-Тест»
18. ООО «СтанкоМашСтрой»
19. ЗАО «Стан-Самара»
20. ООО «Средневолжский станкозавод»
21. ЗАО «Станкошлиф»
22. Корпорация «Пумори»
23. АО «ГРС Урал»
24. ООО «НелидовПрессМаш»
25. ЗАО «Нелидовский завод гидравлических прессов»
26. ООО «Научно-производственное предприятия Станкостроительный завод

Туламаш»

27. АО «КОНЦЕРН «КАЛАШНИКОВ»
28. ООО «Ульяновский завод тяжёлых и уникальных станков»
29. ООО «Ульяновский станкостроительный завод»
30. ОАО «Тяжмехпресс»
31. ОАО «Тяжстанкогидропресс»
32. ОАО «Тяжпрессмаш»
33. ПАО «Челябинский кузнечно-прессовый завод»
34. ООО «Алтайлестехмаш»
35. ООО «Промышленная группа «ГРИЗЛИ»
36. ООО «Вологодский станкостроительный завод»
37. ОАО «Станкостроительный завод»
38. ООО «Завод ТЕРМИТ»
39. ОАО «Боровичский завод «Полимермаш»
40. ООО «НПП СтанкоДрев»
41. ООО «ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ «ДИАКОМ»
42. ООО «Сборные конструкции инструмента, фрезы Москвитина»  
(ООО «СКИФ-М»)
43. ООО «Вириал»
44. ОАО «Серпуховский инструментальный завод «ТВИНТОС»
45. ОАО «Новосибирский инструментальный завод»
46. АО «Терек-Алмаз»
47. ОАО «Свердловский инструментальный завод»
48. АО «Кировградский завод твердых сплавов»
49. ООО «ИТО-Туламаш»
50. ООО НПК «Томский инструмент»

51. ЗАО «НИР»
52. Научно-Технический Центр «Завод Балансировочных машин»
53. ООО "Станкостроительная компания ПИЛОТЕХНИКА"
54. Компания «Шервуд»
55. ООО "Экодрев-машинери"
56. Станкостроительное предприятие "АВАНГАРД"
57. ЗАО «Стровен»
58. ООО «ТД «БАКАУТ»
59. ООО «Термопроцесс»
60. Компания «СКРОН»
61. ООО ПО «ИННОТЕХМЕТ»
62. ООО «РОСТОК»
63. ЗАО «ВНИТЭП»
64. ООО «Аркон»
65. ООО «Спецавиа»
66. ООО «ВятГУ Голд Про»