



ЦЕНТР МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА
И КРАТКОСРОЧНОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

Тел.: 8-499-129-17-22, e-mail: mail@forecast.ru, <http://www.forecast.ru>

Как капитализировать технологический потенциал российской экономики?

По материалам проекта Агентства стратегических инициатив «Горизонт-2040»

Форум «Открытые инновации 2024»

Панельная дискуссия
Коммерческий НИОКР. Как построить мост из лаборатории в рынок?

Д.Р. Белоусов Руководитель направления ЦМАКП, к.э.н.

Москва, апрель 2024 г.

1. В чем проблема?

В России сложилась модель «разомкнутой ИС»



Структура внутренних затрат на исследования и разработки по источникам финансирования, 2020 год



2. Что делать. Общее

Что надо было сделать? Преодоление разрывов в воспроизводстве

- Для бизнеса / среднетехнологических компаний:
 - прогнозная оценка долгосрочных перспектив и специфических ограничений развития отдельных рынков, отраслей и технологий;
 - проведение технологического форсайта, выявляющего технологические приоритеты компаний и формирующего систему их связей с научными организациями (включая ГНЦ)
 - реорганизация отраслевой науки, переориентация на результаты форсайта

Что надо было сделать? Преодоление разрывов в воспроизводстве (4)

- Для новых технологических компаний (пример - НТИ):
 - поддержка модернизации среднетехнологических компаний.
 - стимулирование кооперации с госкорпорациями и традиционными компаниями, организациями науки (в части исследований)
 - реализация проектов по выращиванию «национальных отраслевых чемпионов», ориентированных на рынки индустриализующихся стран (АТР, страны Ближнего и Среднего Востока)

3. Что делать: частное

Поддержка высокотехнологичного экспорта

Возможные дополнительные направления поддержки экспортной экспансии высокотехнологичных компаний на дружественные рынки

1. Формирование безразрывной системы поддержки выращивания «национальных технологических чемпионов»

Проблемная ситуация: в настоящее время есть три по факту, независимых системы поддержки выращивания компаний-потенциальных чемпионов международного масштаба, разорванные между собой:

- *институты развития, НТИ:* поддержка стартапов и их выращивание до средних компаний;
- *институты развития, банки с госучастием* – поддержка бизнеса «почти as usual»;
- *РЭЦ:* поддержка экспорта (в основном товаров).

Эти циклы, в значительной мере, разорваны. В результате новые технологические компании оказываются отрезаны от потенциальных индустриальных партнеров, а выросшие компании национального масштаба – от потенциальных стратегических партнеров на внешнем рынке.

Предлагается: собрать, на базе одного из институтов развития, бесшовную систему выращивания Национальных технологических чемпионов, включая помощь в поиске ключевого национального корпоративного партнера и выстраивании экосистемы поддержки вокруг решения задач на соответствующем рынке, масштабировании бизнеса и трансформации бизнес-связей, поиска якорного внешнего инвестора, поддержки (с помощью РЭЦ) вывода высокотехнологичной продукции на мировые рынки.

Возможные дополнительные направления поддержки экспортной экспансии высокотехнологичных компаний на дружественные рынки

2. Поддержка выхода компаний малого и среднего высокотехнологичного бизнеса на рынки дружественных стран

Проблемная ситуация: в настоящее время инфраструктура поддержки (особенно в деятельности торгпредств и госпосредников, промышленных выставках и т.д.) ориентирована в значительной мере, на: а) «традиционных экспортеров» и б) крупные компании (прежде всего, государственные)

Это мешает развивать новые компании в сфере высоких технологий; одновременно, повышается уязвимость России к санкциям, вводимым против государственных компаний.

Предлагается: ввести, в качестве отдельного КПЭ для структур отвечающих за продвижение российской высокотехнологичной продукции на внешние рынки, показатели продвижения (предоставления ресурсов, например, площадей на выставочных стендах) высокотехнологичной продукции малых и средних компаний. Рекомендовать госкомпаниям технологического профиля заключать с малыми и средними компаниями и их объединениями договоры о партнерстве

4. Что делать: частное

Развитие национальных чемпионов

Схема акселерации «национальных чемпионов»

- **На первом этапе** – «формирования национальных нишевых чемпионов», способных к дальнейшей экспансии на глобальные рынки – основными контрагентами ИТ-компаний становятся созданные совместно Институтом (Фондом) развития «полного цикла» и лидерами конкретных отраслевых рынков (в том числе сырьевых) отраслевые фонды. Указанные фонды осуществляют докапитализацию ИТ-компаний, а компании-участники – предъявляют спрос на ИТ-решения, предлагаемые компаниями.

Схема акселерации «национальных чемпионов»

- На втором этапе – «формировании международного нишевого чемпиона» – ИТ-компания, опирающаяся на опыт и компетенции, созданные на предыдущем этапе, активно выводится на мировой отраслевой рынок. На практике это, вероятно – в основном рынки интенсивно развивающихся стран (Китай, Индия и т.д.).

Схема акселерации «национальных чемпионов»

- Третий этап – собственно выращивание компании-глобального чемпиона.
- Происходит окончательный переход оперативного управления процессом выращивания компаний-«чемпионов» от отраслевых фондов к дочернему Фонду поддержки глобальной экспансии.
- Производится софинансирование фундаментальных и прикладных работ, связанных с созданием компетенций, критически важных для создания на базе имеющегося нишевого – глобально конкурентоспособного продукта.
- Производится поиск и посредничество при заключении договоренности с «якорным» внешним инвестором (компанией-глобальным партнером).
- Проводится IPO поддерживаемых ИТ-компаний, после которого начинается постепенный выход Института (Фонда) и всех его дочерних структур из капиталов поддерживаемых компаний.