



ЦЕНТР МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА
И КРАТКОСРОЧНОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

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



Институт
Народнохозяйственного
Прогнозирования РАН

Национальная цель по достижению технологического лидерства:

ВОЗМОЖНОСТИ для регионов

Достижение технологического лидерства

не менее **40%**

прирост обрабатывающей промышленности к 2030 г. к уровню 2022 г.

прирост в **1,5 раза**

доли отечественных высокотехнологичных товаров и услуг к 2030 г. к уровню 2023 г.

Россия в топ-10

стран мира по объему научных исследований и разработок

минимум **7-кратный**

рост выручки малых технологических компаний к 2030 г. к уровню 2023 г.

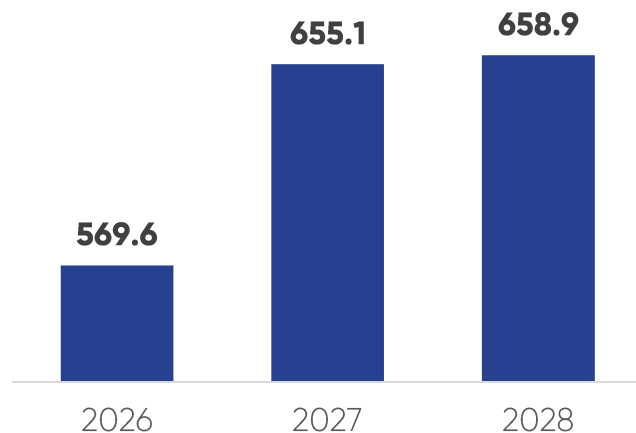
не менее **2% ВВП**

затраты на исследования и разработки



Нацпроекты технологического лидерства

Почти **2** трлн. руб.
будет вложено в проекты
техлидерства за 3 года



Разрыв экономической и научно-технической географии

**«Богатые»
регионы,**

не обеспеченные
собственными
инновационными
ресурсами

**Природная
рента**

**Импорт готовых
решений**

**«Инновацион
ные» регионы**

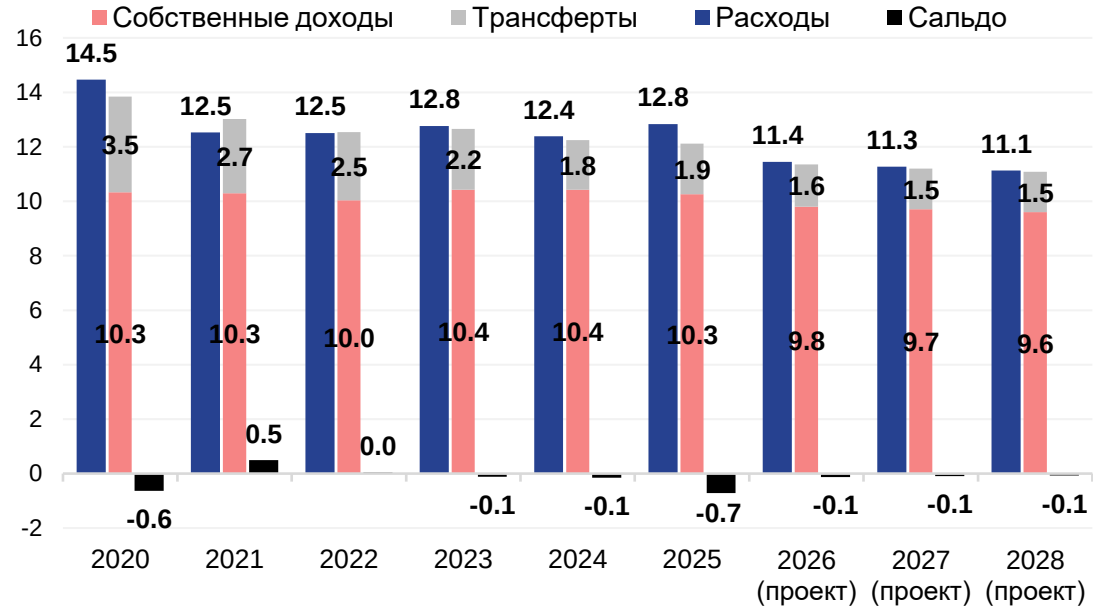
без крупного
бизнеса и
достаточного
спроса

**Государственный
спрос**

**Бюджетное
финансирование**

Бюджеты регионов: снижение возможностей

- до **9,7** % ВВП в среднем снизятся доходы регионов
- до **1,5** % ВВП в среднем снизятся объемы трансфертов
- до **11,3** % ВВП в среднем снизятся расходы регионов



Региональный долг: стагнация

3,5

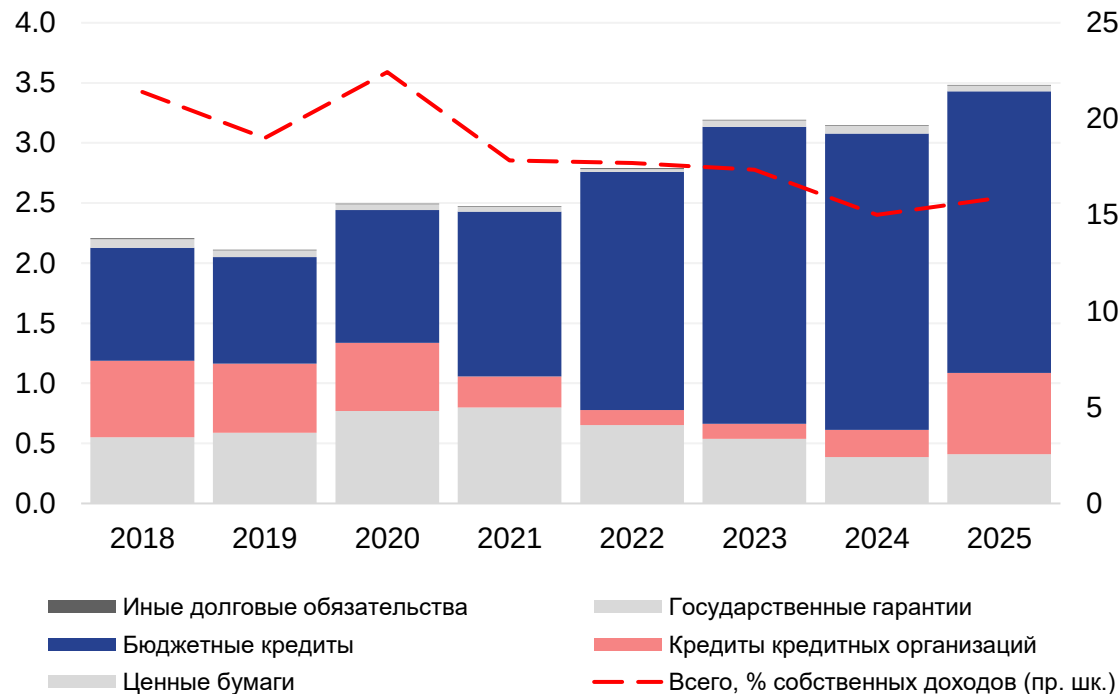
трлн. руб. – совокупный
объем регионального
долга

15

% собственных доходов
регионов

80

% долга приходится на
бюджетные кредиты





**Территориальные
дисбалансы**



Отток населения



**Увеличение
экономического
неравенства** как
между регионами, так
и внутри отстающих
регионов

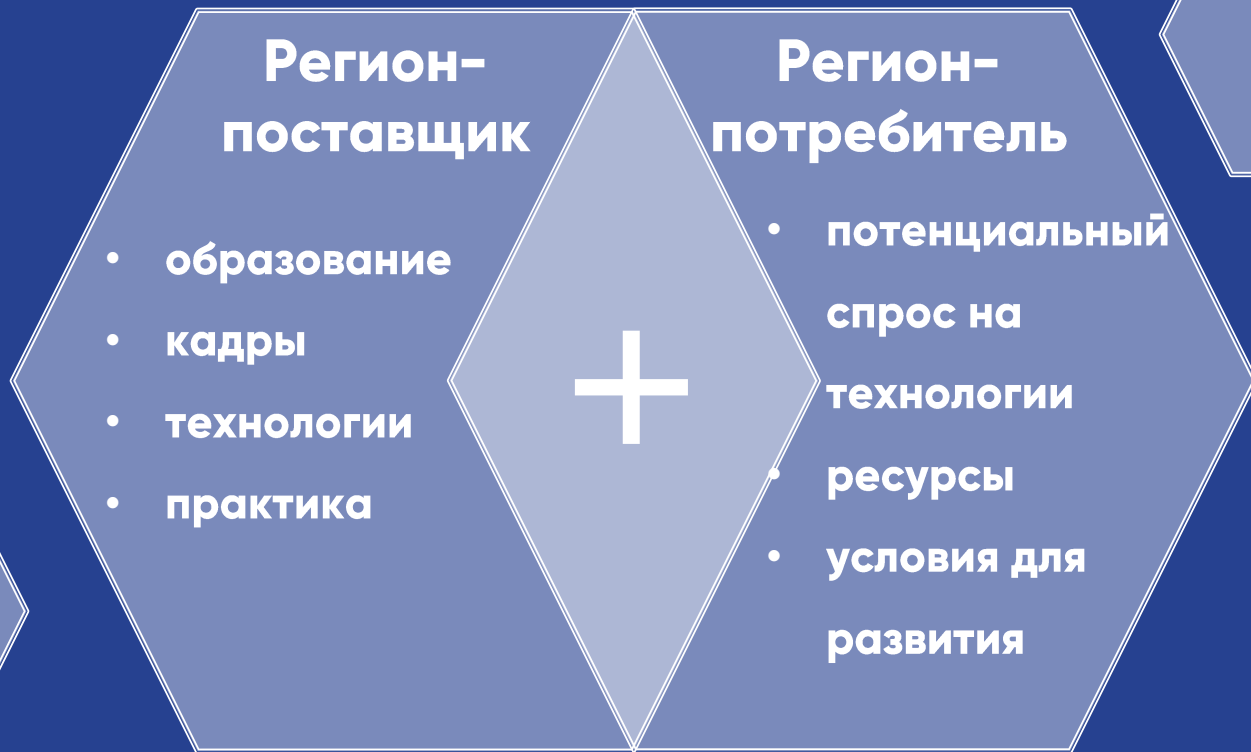
Реализация

накопленного в одних
регионах **научно-**

**технологического и
инновационного**

потенциала для
удовлетворения спроса
в отстающих регионах,
имеющих высокий
потенциал спроса на
инновации и новые
технологии

С - Синергия



Возможные организационные схемы сотрудничества

Параметр	Межрегиональный институт развития (АНО)	Координационный Совет
Финансовая обеспеченность	Наличие собственного имущества, формируемого за счёт регулярных и нерегулярных взносов.	Отсутствие собственных материальных ресурсов.
Создание и издержки входа	Необходимость учреждения юридического лица, создания и принятия устава организации.	Отсутствие большого числа формальных процедур для создания координационного механизма.
Управляемость	Наличие в структуре нескольких уровней управления, задающих иерархию организации.	Отсутствие разветвлённой организационной структуры.
Прозрачность и подотчётность	Относительная простота организации мониторинга текущей деятельности и периодичной отчётности организации.	Сложность организации мониторинга и отчётности деятельности участников, наличие подотчётности в рамках координирующего органа.
Компетенции и полномочия	Сочетание уже существующих компетенций и создание новых совместных функций в рамках деятельности организации.	Определяются существующими собственными компетенциями участников.
Устойчивость и издержки выхода	Выход из организации предполагает потерю внесённых финансовых средств.	Выход из организации не сопровождается потерей финансовых средств.

Финансовое взаимодействие

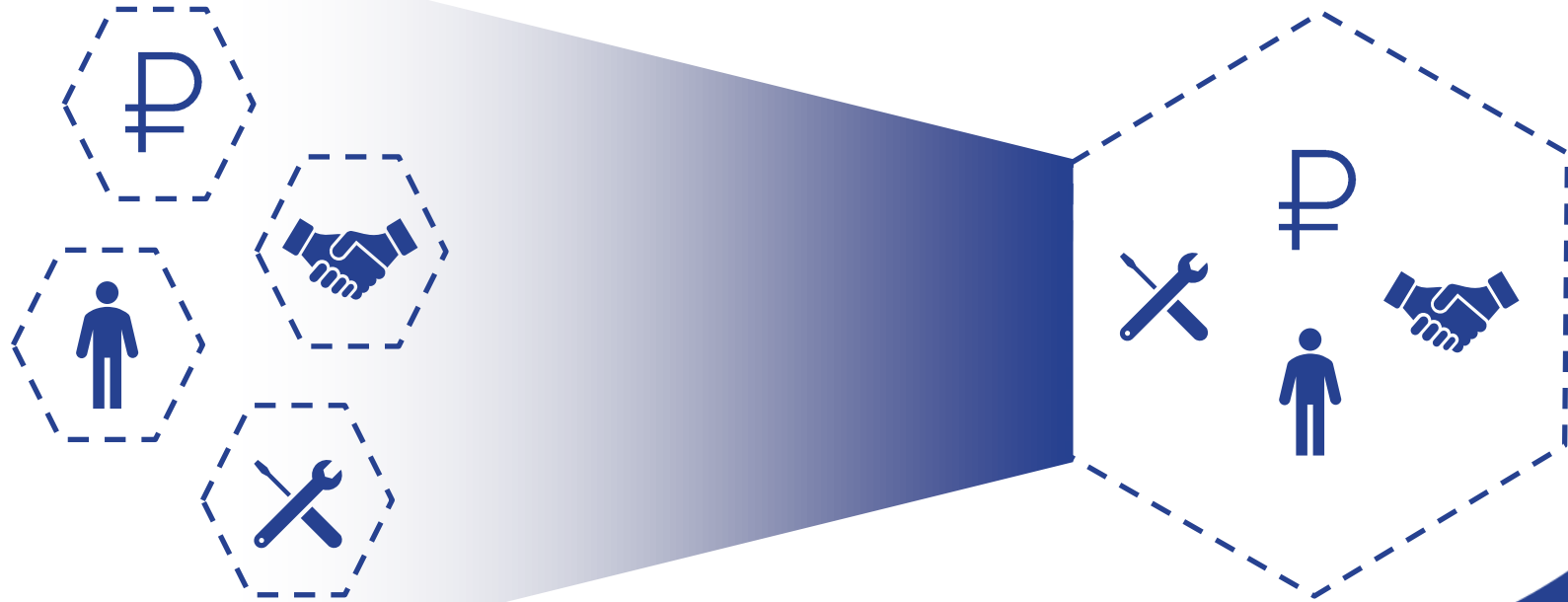
Межрегиональный институт развития (централизованная организационная схема)	Координационный совет (децентрализованная организационная схема)
Первая стадия	
АНО формирует финансовый план и принимает бюджетные взносы двух регионов. Эти средства, совместно с финансированием институтов развития (возможно) расходуются на НИОКР и запуск проектной компании.	Координатор (управляющий) формируют бюджетный план, с росписью расходов по каждому участнику и моменту их осуществления. Средства на НИОКР и запуск проектной компании выделяет компания-заказчик. При успешном внедрении и дальнейшем вхождении в капитал этой компании на второй стадии бюджеты регионов компенсируют произведенные затраты в пределах заранее оговоренных сумм (не превышающих объемы в рамках первой организационной схемы).

Межрегиональный институт развития (централизованная организационная схема)	Координационный совет (децентрализованная организационная схема)
Вторая стадия	
Компания-заказчик входит в капитал проектной компании, привлекаются инвестиции внешних участников – венчурных фондов и институтов развития. Возможно привлечение кредитных ресурсов со стороны институтов развития. Примерная форма распределения долей: ➤ Компания-исполнитель – минимум 50% + 1 голосующая акция; ➤ Компания-заказчик – минимум 25% + 1 голосующая акция; ➤ Венчурные инвесторы, институты развития (ФРИИ) – оставшаяся доля.	

Межрегиональный институт развития (централизованная организационная схема)	Координационный совет (децентрализованная организационная схема)
Третья стадия	
Специализированная компания (ФРИИ, РФПИ) готовит план выхода одной из компаний-участниц проекта. План также предполагает поиск инвесторов и сопровождение сделки: ➤ компания-исполнитель продает свою долю. Вырученные средства идут на развитие смежного бизнеса. Компания-заказчик обязуется увеличить долю как минимум до 50%+1 голосующая акция. ➤ компания-заказчик и венчурные фонды продают свои доли или компании-исполнителю, или стратегическим/крупным финансовым инвесторам. Кроме того, возможен выкуп долей Институтом (Фондом) развития «полного цикла» (при условии его создания) с целью содействия в последующем развитии до уровня национального нишевого чемпиона, конкурентоспособного на мировых рынках.	

Экосистемный подход

Формирование на основе межрегиональных партнерств экосистемы НТР, обеспечивающей объединение 4 видов ресурсов: кадры, технологии, инвестиции и рынки



Мотивация участников

	Кадры	Технологии	Инвестиции	Рынок	Инфраструктура
Донор	 Востребованность кадров, частичное удержание кадров в регионе (через создание исследовательских, инженерных и пр. подразделений), финансирование	 Спрос на технологии и решения. Формирование стратегических партнерств, формирование экосистем знаний	 Снижение рисков инвестиций за счет предоставления гарантий сбыта инновационной продукции и софинансирования со стороны региона-акцептора	 Решение социально-экономических задач региона	 Увеличение загрузки инфраструктуры, привлечение проектов в регион (подразделения продаж, R&D и пр.), финансирование
Акцептор	Компенсация дефицита кадров	Использование научных компетенций, РИД для запуска крупных проектов, создание на территории региона собственных научных школ	Привлечение инвестиций в регион, получение опыта частных инвестиций в крупные инновационные проекты, создание регионального сообщества инвесторов	Обеспечение гарантированного сбыта инновационной продукции, получение пользовательского опыта	Получение недостающих компетенций, акселерация проектов

Компания-технологический лидер

