

# КАК ЭКСПОРТ СТАЛ ОДНИМ ИЗ ГЛАВНЫХ КРИТЕРИЕВ ПОДДЕРЖКИ

**ВСЕ ЧАЩЕ ПОДДЕРЖКА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ В ТОЙ ИЛИ ИНОЙ СТЕПЕНИ СВЯЗЫВАЕТСЯ С ИХ СПОСОБНОСТЬЮ ПРОИЗВОДИТЬ ТОВАР ИЛИ УСЛУГУ, ИМЕЮЩУЮ ПОТЕНЦИАЛ ПОСТАВОК НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ. ФАКТИЧЕСКИ САМ ПО СЕБЕ ЭТОТ КРИТЕРИЙ ПОЗВОЛЯЕТ САМЫМ ЛЕГКИМ СПОСОБОМ ОЦЕНИТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РАЗРАБОТКИ.**

На баремпе «Национальная технологическая инициатива», прошедшем в ноябре, спецпредставитель президента по вопросам цифрового и технологического развития Дмитрий Песков выделил пять возможных сценариев развития экспорта. Первый — это наступательный, чемпионский сценарий: он предполагает, что нужны технологические чемпионы с высокой капитализацией и со своими сетями по всему миру. Второй — «оборонительный» сценарий «островного развития»: здесь в первую очередь нужно обеспечить внутренний технологический суверенитет, поэтому требуется развитие инфраструктуры внутри страны. «Внутри НТИ мы выделили группу инфраструктурных проектов, которые претендуют на то, чтобы стать технологическими госкомпаниями 2.0, вырастив некоторую модель обмена данными и платформу на этом обмене данными в технологических областях. Сегодня у нас пять-семь таких проектов в разной степени развития», — пояснил Дмитрий Песков.

Третий сценарий — «романтический, экосистемный, хаотический, сетевой». Он предполагает запуск большого числа стартапов, которые получают поддержку различными экспортными инструментами. Четвертый — «фантастический»: он сочетает первые три сценария. «Мы инвестируем в инфраструктуру, но позволяем в стране появиться квазимонополиям при условии, что они выращивают внутри себя экосистемы и целятся на мировые рынки. Это примерно сценарий, который сегодня прорабатывается правительством с компаниями-лидерами, которые

должны взять на себя ответственность за развитие тех или иных технологий», — описал господин Песков. Пятый же сценарий — «реалистичный, имитационный» — предполагает довольно ограниченные результаты: «Мы передадим ответственность по цепочке и размоем ее в коллективных органах принятия решений. Что-то при этом, наверное, вырастет, и мы этим отчитаемся», — добавил спецпредставитель президента.

Отметим, прямой поддержкой экспорта занимается в первую очередь Российский экспортный центр (РЭЦ) — государственный институт, предоставляющий экспортерам широкий спектр финансовых и нефинансовых мер поддержки. В группу РЭЦ интегрированы Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций и Российский экспортно-импортный банк (Росэксимбанк). РЭЦ также выполняет функцию единого окна по доступу к различным госсубсидиям (и функцию агента правительства по их распределению). В частности, компании могут рассчитывать на получение кредитов на период ожидания поступления выручки по экспортному контракту, предусматривающего отсрочку платежа, страхование такой задолженности. Возможно и кредитование покупателей по зарубежным контрактам. Субсидии позволяют также покрывать часть расходов на продвижение высокотехнологичной продукции.

В свою очередь, предоставление нефинансовой поддержки экспортерам и экспортно ориентированным компаниям включает различные инструменты, позволяющие

найти потенциальных партнеров и покупателей. «Мы сейчас пытаемся разработать программу аутсорсинга центра присутствия в целевой стране», — отметил директор по стратегическому развитию РЭЦ Артем Аникьев. По его словам, это позволит компаниям не открывать собственные точки присутствия, что требует массивных инвестиций, а могли бы вместо этого использовать человека на рынке, чтобы понять, что там происходит, и уже принимать более осознанное решение о дальнейших продвижениях. По мнению Артема Аникьева, глобальный рынок распределен между крупными игроками, но нишевые проекты всегда можно реализовать. «Без понимания внутреннего рынка, без наличия такой экспертизы нам тяжело будет понять специфику нового рынка. Тяжело будет понять регуляторные требования, а может быть, и повлиять на регуляторные требования рынка и, соответственно, продать там свое решение», — пояснил Артем Аникьев.

Экспорт стал критерием и в отборе проектов для российского рейтинга быстроразвивающихся высокотехнологичных компаний, который формируется с 2012 года при поддержке РВК. На его базе, в свою очередь, формируется список компаний — участников проекта «Национальные чемпионы». Целью этого проекта, запущенного в 2016 году, стало обеспечение опережающего роста частных российских высокотехнологических компаний, ориентированных на экспорт. В частности, компании могут рассчитывать на организационное содействие в получении доступа к существующим инструментам господдержки. Ежегодно поддержку получают около 20 компаний. «Три года назад мы добавили экспортную составляющую, и если в ранних версиях „ТехУспеха“ было довольно много компаний с фокусом на российский рынок, то теперь в рейтинге все больше участников, у которых есть амбиции создания глобальных решений», — пояснил ранее директор по развитию инновационной инфраструктуры РВК Михаил Антонов.

Участники рейтинга также получают доступ к таким инструментам поддержки, как экспортный акселератор. «Многие компании не могут самостоятельно сформулировать ценностное предложение для международных пар-

тнеров и даже лаконично описать, что они делают», — отмечал Михаил Антонов. Для компаний, отобранных для более плотной работы, мы даем возможность детально пообщаться с технологическим и рыночным экспертом на целевом рынке в том сегменте, который им кажется наиболее перспективным.

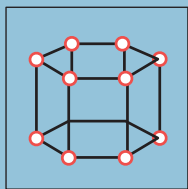
По мнению главы Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере Сергея Полякова, российские малые и средние предприятия конкурентны на глобальных рынках, но компании зачастую сталкиваются с нехваткой компетенций в области экспорта. По его словам, фонд обладает достаточно широким спектром возможностей. Работает 17 международных программ: 11 двусторонних и 6 многосторонних. В их рамках партнерами являются 36 стран от Латинской Америки до Юго-Восточной Азии. «Как продвигать компании за рубеж? Одна из идей — использовать „Точку кипения“ как точку выхода на внешние рынки и попробовать поработать с компаниями в ручном режиме: докручивать их, чтобы качество и количество проектов существенно улучшились. Мы можем заниматься высокотехнологическим экспортом, но надо предпринимать конкретные шаги», — отметил Сергей Поляков.

Генеральный директор VEB Ventures (венчурная дочка ВЭБ.РФ) Олег Теплов напоминает, что фонд VEB Ventures создавался в том числе для работы с компаниями, рождающимися в недрах НТИ, претендующими на выход на глобальные рынки. «Выведение компаний на международные рынки — один из наших приоритетов. В России построена хорошая инфраструктура для создания и развития стартапов, есть институты развития, есть РЭЦ, который помогает в продвижении товаров и услуг на внешние рынки. Дальнейший путь — от стартапа до средней компании — может быть также эффективно пройден совместно с институтами развития. На этом пути от стартапа до компании, которая получает дальнейшее инвестирование, VEB Ventures и выступает проводником», — добавил господин Теплов.

ТАТЬЯНА ЕДОВИНА

## МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

Подать заявку на получение поддержки: [services.rvc.ru](http://services.rvc.ru)



### Инфраструктура НТИ

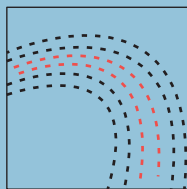
Поддержка инфраструктурных проектов, создающих условия для развития компаний, ориентированных на мировые рынки

#### МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ

- Гранты и инвестиции до **495 млн руб.**
- Помощь в поиске российских партнеров и заказчиков
- Преодоление правовых и административных барьеров
- Привлечение иностранных партнеров

#### КОМУ ПОДХОДИТ

Проектам, направленным на создание испытательных полигонов, научно-исследовательских, инжиниринговых и сертификационных центров, акселераторов бизнесов по направлениям сквозных технологий НТИ



### Экспорт НТИ

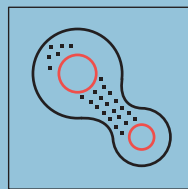
Поддержка финальных стадий разработки и вывода на зарубежные рынки технологических продуктов

#### МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ

- Гранты и инвестиции до **495 млн руб.**
- Участие в экспортном акселераторе
- Помощь в поиске технологических партнеров в России и за рубежом
- Международный GR

#### КОМУ ПОДХОДИТ

Средним и крупным технологическим компаниям, нацеленным на создание инновационных продуктов и технологий с высоким экспортным потенциалом



### Спин-офф НТИ

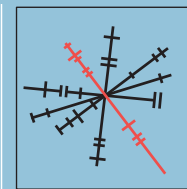
Поддержка создания новых бизнесов по направлениям НТИ на базе крупных технологических компаний

#### МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ

- Субсидирование процентной ставки по целевым кредитам
- Поиск партнеров и заказчиков
- Преодоление административных барьеров
- Вход в капитал проектных компаний (SPV) в размере до **495 млн руб.**

#### КОМУ ПОДХОДИТ

Технологическим проектам, нацеленным на создание инновационных продуктов и технологий на базе крупных технологических компаний



### Технологический прорыв НТИ

Поддержка проектов, направленных на создание работающих прототипов прорывных инновационных продуктов

#### МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ

- Гранты и инвестиции до **165 млн руб.**
- Помощь в поиске партнеров и заказчиков
- Преодоление правовых и административных барьеров
- Технологическая кооперация

#### КОМУ ПОДХОДИТ

Небольшим командам, технологическим компаниям, научно-исследовательским центрам

### Рейтинг «ТехУспех»



Рейтинг «ТехУспех» — инструмент продвижения перспективных быстрорастущих технологических компаний, которые обладают высоким потенциалом лидерства как на российском, так и на глобальном рынке

#### МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ

- Попадание в приоритетные списки господдержки
- Экспертная оценка состояния компании
- PR и GR для компании на российском рынке

#### КОМУ ПОДХОДИТ

Технологическим компаниям с темпом роста выручки от 15% в год

### Национальные чемпионы



Приоритетный проект Минэкономразвития России «Национальные чемпионы» направлен на обеспечение опережающего роста отечественных частных высокотехнологичных экспортно ориентированных компаний, лидеров по темпам развития и содействие в формировании на их базе транснациональных компаний

#### МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ

- Попадание в приоритетные списки получения господдержки
- Консьерж-сервис с доступом к инструментам развития от государства
- PR и GR компании на российском и зарубежных рынках

#### КОМУ ПОДХОДИТ

Технологическим компаниям с годовой выручкой от **500 млн до 30 млрд руб.**