национальные приоритеты

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ РОССИИ

СДЕЛАНО В РОССИИ: ОТ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ К ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ ЛИДЕРСТВУ

ЭКСПЕРТНЫЙ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ДОКЛАД

СОДЕРЖАНИЕ

КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ **3**

Раздел 1. Технологическое лидерство и нынешний статус технологического развития **8**

1.1. Важность технологического лидерства для суверенитета страны и пути его достижения

1.2. Актуальные позиции России в разрезе отраслей и направлений развития

1.3. Институциональные рамки достижения целей технологического лидерства

Раздел 2. Импортозамещение как фактор достижения технологического лидерства **12**

2.1. Стратегическая роль импортозамещения

2.2. Возможности и ограничения импортозамещения

2.3. Текущий статус локализации российского производства

Раздел 3. Барьеры и вызовы для локализации производства **21**

3.1. Административные барьеры

3.2. Экономические барьеры

3.3. Инфраструктурные барьеры

Эксперты доклада **33**

Ключевые выводы

Достижение Россией **технологического лидерства –** вопрос национальной безопасности и важный фактор конкурентоспособности страны в экономике будущего, поскольку он обеспечивает:

- контроль над критически важными технологиями;
- устойчивость экономики в условиях глобальной нестабильности;
- контроль над стратегическими данными и инфраструктурой;
- защиту от внешних угроз и обороноспособность.

ДЛЯ ЕГО ДОСТИЖЕНИЯ ТРЕБУЕТСЯ СИСТЕМНАЯ РАБОТА ПО ТРЕМ НАПРАВЛЕНИЯМ:

1. **поддержка существующих лидерских позиций –** укрепление устойчивости отраслей, где Россия уже играет ведущие роли на мировой арене: **атомная и гидроэнергетика, гиперзвуковые технологии, ПВО, двигателестроение, финтех;**

2. **развитие перспективных направлений –** ускоренное наращивание компетенций в отраслях, где наша страна активно претендует на лидерство: **квантовые и ядерные технологии, отдельные сегменты IT и безопасности;**

3. **форсированное развитие критически важных отраслей –** концентрация усилий на технологиях, в которых Россия пока отстает, но которые необходимы для технологического суверенитета: **микроэлектроника, биотехнологии и фарма, искусственный интеллект.**

!

Наиболее значимых успехов в импортозамещении, в частности в локализации производств, Россия достигла в отраслях:

- где уже существовал серьезный технологический задел и требовалась минимальная дополнительная локализация;
- стратегическая важность которых резко возросла в новых геополитических условиях;
- столкнувшихся с санкционным давлением еще в 2014 году.

Импортозамещение – часть системной политики государства по интенсификации внутреннего технологического развития, отвечающей целям национальной безопасности.
Его ключевая задача – компенсация дефицита собственных технологий, производственных и сырьевых ресурсов, а также их локализация внутри страны.

Для дальнейшей интенсификации перехода от импортозамещения к технологическому лидерству важны выявление ключевых системных барьеров и поиск мер их преодоления.

1 Административные барьеры

ВЫСОКАЯ СТЕПЕНЬ БЮРОКРАТИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ КОНТРАКТОВАНИЯ, СВЯЗАННАЯ:

- с дублированием и противоречивостью процедур параллельных систем закупок по федеральным законам от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»;
- длительными сроками согласований;
- высокими требованиями к опыту, обороту и гарантиям.

ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ:

- **внедрение системы проектных закупок** для НИОКР и технологических решений;
- **установление гибких квалификационных требований** для инновационных МСП;
- **формирование реестра МСП-экспертов** в ключевых областях, которые получают возможность заключать контракты по упрощенным процедурам.

2 Экономические барьеры

1. ВЫСОКАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ ЛОКАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА:

- необходимость инвестирования в разработку технологий и продуктов «с нуля»;
- дороговизна производства малыми и средними сериями;
- сохранение зависимости от отдельных импортных компонентов.

ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ:

- **снижение издержек производства** за счет мер государственной поддержки, например налоговых льгот (по НДС, налогу на прибыль);
- **создание общего экономического пространства** с дружественными странами (в рамках БРИКС, ШОС и других объединений).

2. СЛОЖНОСТИ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ СТАБИЛЬНЫХ ДОЛГОСРОЧНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:

- высокие кредитные ставки, недоступные для многих небольших компаний;
- высокая стоимость производства на внутреннем рынке и ограниченный доступ на внешние, что негативно влияет на окупаемость и финансовые показатели компаний;
- низкая предсказуемость перспектив развития компаний;
- отсутствие видимого спроса на разработки и инновационную продукцию компаний.

ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ:

- **развитие системы льготного кредитования** для компаний, локализующих производство или реализующих инновационные разработки;
- **создание гарантийных фондов** для кредитования НИОКР;
- **упрощение сертификации** и защиты интеллектуальной собственности для НИОКР;
- **формирование системы государственной поддержки** (выделение субсидий и грантов через конкурсы фондов, премии и т. д.) малых форм предприятий;
- **масштабирование механизма офсетных контрактов;**
- **разработка ресурсов,** демонстрирующих спрос на инновационные разработки и решения.

3. ОГРАНИЧЕННОСТЬ РЫНКА СБЫТА:

- лимитированный внутренний спрос, особенно в сегменте B2B;
- консервативность бизнеса, невостребованность инновационных решений;
- высокие издержки разработки, внедрения и адаптации технологий;
- низкая ценовая конкурентоспособность на экспортном рынке.

ВОЗМОЖНЫЕ МЕРЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ

- **освоение компаниями смежных рынков** и адаптация технологических решений под запросы разных отраслей (пример – многопрофильное применение беспилотных авиационных систем (БАС));
- **стимулирование спроса** за счет государственных маркетинговых инструментов;
- **развитие экспортных коридоров** в рамках БРИКС, ШОС и других объединений.
- **финансовая поддержка внедрения** – предоставление налоговых льгот и субсидий компаниям, готовым внедрять отечественные технологии;
- **развитие цифровых платформ** и сервисов для поддержки российских экспортеров и упрощения им выхода на внешние рынки (пример – платформа «Мой экспорт»);

4. РЕПУТАЦИОННОЕ ОТСТАВАНИЕ ОТ ИНОСТРАННЫХ БРЕНДОВ:

- стереотипное восприятие отечественной продукции как низкокачественной;
- сильный маркетинг иностранных брендов;
- недоверие в B2B-секторе из-за рисков, связанных с технической поддержкой и дальнейшим развитием продукта.

ВОЗМОЖНЫЕ МЕРЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ

- **формирование партнерских программ** между крупными корпорациями и технологическими стартапами;
- **реализация коммуникационных программ,** продвигающих отечественную продукцию на национальном и международном уровнях;
- **развитие промышленного туризма,** демонстрации производственных процессов и систем контроля качества;
- **утверждение отраслевых знаков качества** (по аналогии с системой сертификации «Сделано в России»).

3 Инфраструктурные барьеры

ОТСУТСТВИЕ ПОЛНОГО СОБСТВЕННОГО ЦИКЛА ЖИЗНИ ПРОДУКТА:

- дефицит собственных разработок и технологической инфраструктуры;
- проблемы с ремонтом и сервисным обслуживанием, сохраняющиеся при локализации производств.

ВОЗМОЖНЫЕ МЕРЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ

- **развитие компаниями сервисных экосистем,** охватывающих полный жизненный цикл продукта;
- **масштабирование отраслевой кооперации;**
- **создание пилотных производств** для разработки и тестирования технологий;
- **организация обмена технологиями и знаниями** с компаниями и специалистами из дружественных России стран.

Контент-анализ экспертных позиций демонстрирует оптимистичные оценки достижений России в области импортозамещения и локализации производства, а также позитивные прогнозы относительно достижения страной технологического лидерства.
В то же время анализ выявляет ключевые барьеры и риски, которые, по мнению экспертов, способны замедлить процессы локализации и технологического роста, снизить конкурентоспособность отечественной продукции на глобальном рынке. Результаты анализа отражены на следующей смысловой карте.

Наиболее часто упоминаемые барьеры и дефициты
Наиболее часто упоминаемые позитивные характеристики

Размер шрифта соответствует частоте упоминания:
чем больше шрифт, тем чаще упоминалась характеристика

РАЗДЕЛ 1

Технологическое лидерство и нынешний статус технологического развития

1.1. Важность технологического лидерства для суверенитета страны и пути его достижения

Достижение Россией технологического лидерства – вопрос национальной безопасности и важный фактор конкурентоспособности страны в экономике будущего, поскольку он обеспечивает:

- *контроль над критически важными технологиями;*
- *устойчивость экономики в условиях глобальной нестабильности;*
- *контроль над стратегическими данными и инфраструктурой;*
- *защиту от внешних угроз и обороноспособность.*

ДЛЯ ЕГО ДОСТИЖЕНИЯ ТРЕБУЕТСЯ СИСТЕМНАЯ РАБОТА ПО ТРЕМ НАПРАВЛЕНИЯМ:

1. поддержка существующих лидерских позиций – укрепление устойчивости отраслей, где Россия уже играет ведущие роли на мировой арене;
2. развитие перспективных направлений – ускоренное наращивание компетенций в отраслях, где страна активно претендует на лидерство;
3. форсированное развитие критически важных отраслей – концентрация усилий на технологиях, в которых Россия пока отстает, но которые необходимы для технологического суверенитета.

1.2. Актуальные позиции России в разрезе отраслей и направлений развития

Вопрос определения лидерских позиций России остается дискуссионным, поскольку в каждой из отраслей могут развиваться направления, в которых страна занимает сильные позиции.

На основе экспертных оценок составлена следующая модель лидерского потенциала России, где отрасли сгруппированы по трем направлениям: **лидерство, лидерский потенциал и потребность в лидерстве.**

1 Лидерство

Атомная-, гидро- и электроэнергетика

Реакторы на быстрых нейтронах. Крупные ГЭС. Второе место в мире по гидроэнергетическому потенциалу (9% мирового запаса).

«Электроэнергетика в России на сегодняшний день является передовой во всем мире. У нас самые серьезные требования к применяемому оборудованию, технологиям, надежности электроснабжения, проектированию объектов электроэнергетики и, соответственно, подготовке кадров и их квалификации. Нигде в других странах таких серьезных требований нет».

Камнев Павел, коммерческий директор ООО «Лаборатория Будущего»

Гиперзвуковые технологии, ПВО, двигателестроение

Ракетные комплексы (С-400, С-500), ракетные двигатели (РД-180/181, РД-191), авиационные двигатели (ПД-8, ПД-14, ПД-35).

«В области производства двигателей у нас есть задел еще с Советского Союза – на Ярославском, Заволжском и Ульяновском моторных заводах создавались крупные тяговые дизельные двигатели для грузовиков. В этой отрасли у нас производство более-менее налажено. То же самое относится к авиационным двигателям. Пермский завод запустил новую серию ПД-8, ПД-14, ПД-35, которые проходят испытания. Если покажут хорошие результаты, то они закроют все потребности с точки зрения пассажирской авиации и транспорта».

Сапрыгин Юрий, коммерческий директор компании ООО «Листон»

Финтех

Система быстрых платежей (СБП, запущенная в 2019 году, – одна из самых развитых в мире), кибербезопасность и фрод-мониторинг.

2 Высокий лидерский потенциал

Квантовые технологии

Квантовые вычисления (50-кубитный ионный квантовый компьютер, созданный в 2024 году), криптография.

IT и кибербезопасность

Сильные позиции в антивирусах («Лаборатория Касперского» входит в ТОП-3 в мире), но зависимость от импортных материалов.

> «В последние годы произошел рост в области IT и ПО, что отчасти связано с ограничениями по доступу к международным сервисам и брендам, которые покинули Россию. Плюс законодательные инициативы направлены на поддержку отечественного IT сектора, особенно переход заметен в госструктурах, вузах и т.п. Но эта отрасль тоже не возникла «с нуля» – у нас давно были сервисы, конкурирующие с зарубежными решениями: «Касперский», «1С», «Битрикс» и т. д. Просто в новых обстоятельствах на них начинает расти спрос».
>
> **Чичинкина Алеся,** директор по коммуникациям и международному развитию компании «Нейротренд»

Ядерная медицина

Производство радиоизотопов (около 60% мирового рынка).

3 Потребность в лидерстве

Микроэлектроника

Зависимость от импортной (Тайвань и Китай) продукции.

> «В стимуляции роста и мерах поддержки нуждается микроэлектроника, где сохраняется высокая зависимость от Востока. Это ограничивает наше лидерство во многих отраслях, например в машиностроении и в промышленности в целом. Мы используем российские наработки, разрабатываем свою продукцию, создаем платы и т. д., но микроэлектроника остается импортной. И именно в этом – огромная точка роста».
>
> **Петров Дмитрий,** генеральный директор компании ООО «Зарядные станции Яблочков»

Биотехнологии и фарма

Сильные позиции в разработке вакцин («Спутник V»), в производстве дженериков, но отставание в оригинальных препаратах (девятое место на мировом рынке с долей в 2,2%).

Искусственный интеллект

Сильные математические школы, но дефицит коммерциализации.

1.3. Институциональные рамки достижения целей технологического лидерства

В отечественном правовом поле сейчас выработаны рамки, регулирующие формирование технологического суверенитета Российской Федерации. Они состоят из следующих компонентов.

1 **Технологическое лидерство отмечено как одна из национальных целей развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036** года Указом Президента РФ от 7 мая 2024 года № 309, где обозначены ключевые показатели и задачи для ее выполнения.

- **Обеспечение технологического суверенитета по ключевым отраслям экономики будущего.**
- **Достижение следующих экономических показателей к 2030 году:** — рост промышленного производства и добавленной стоимости на 40%; — увеличение доли отечественной high-tech-продукции на 50%; — 7-кратный рост выручки технологических стартапов.
- **Научно-инновационное развитие:** — вхождение в ТОП-10 стран по объему научных исследований; — увеличение расходов на НИОКР до 2% ВВП; — удвоение частных инвестиций в исследования.

2 **Запущен ряд национальных проектов, способствующих технологическому развитию страны.**

- «Новые технологии сбережения здоровья».
- «Беспилотные авиационные системы».
- «Новые атомные и энергетические технологии».
- «Новые материалы и химия».
- «Промышленное обеспечение транспортной мобильности».
- «Развитие многоспутниковой орбитальной группировки».
- «Средства производства и автоматизации».
- «Продовольственная безопасность».

На стадии подготовки находятся национальные проекты «Космос» и «Технологическое обеспечение биоэкономики».

3 **Принят Федеральный закон от 28 декабря 2024 года № 523-ФЗ «О технологической политике в Российской Федерации…»,** который регулирует отношения между участниками формирования технологической политики государства.

РАЗДЕЛ 2

Импортозамещение как фактор достижения технологического лидерства

2.1. Стратегическая роль импортозамещения

Импортозамещение является важным этапом на пути формирования технологического лидерства страны.
Его ключевая задача – компенсация дефицита собственных технологий, производственных и сырьевых ресурсов, а также их локализация внутри страны, в перспективе обеспечивающая:

- контроль над критически важными технологиями;
- устойчивость экономики в условиях глобальной нестабильности;
- контроль над стратегическими данными и инфраструктурой;
- защиту от внешних угроз и обороноспособность.

Таким образом, импортозамещение – не столько реакционный инструмент, используемый в ответ на санкционные и другие внешние ограничения, сколько часть системной политики государства по интенсификации внутреннего технологического развития, отвечающей целям национальной безопасности.

Президент РФ Владимир Путин
(на заседании Совета глав государств СНГ,
10 октября 2025 года)

«В рамках СНГ идут процессы импортозамещения, но, как мы сейчас уже и в России считаем, полагаю, это важно и для всех нас: важно не заместить что-то, а быть лидерами где-то, и не просто где-то, на какой-то периферии развития, а по ключевым направлениям».

*С 2015 года Правительство РФ реализует комплексный план мероприятий, направленных на поддержку отечественных производителей, в том числе компаний, которые занимаются разработкой альтернативных решений в стратегических отраслях. Национальные проекты направлены как на **развитие ключевых стратегических направлений**, так и на **поддержку отечественных производителей** (национальный проект «Эффективная и конкурентная экономика»).*
*В 2022–2025 годы активно реализуются **меры антикризисного реагирования и проекты по созданию внутренних технологических контуров** – с особым акцентом на НИОКР и разработку собственных технологических стандартов.*

Для интенсификации перехода от импортозамещения к технологическому лидерству важно:

- отслеживать промежуточные результаты реализуемых мер;
- выявлять позитивные эффекты и возможные ограничения импортозамещения;
- постепенно смещать акцент с количества «замещенных позиций» на качество создаваемых технологий.

2.2. Возможности и ограничения импортозамещения

Импортозамещение как сложный механизм, предусматривающий системную настройку многих научных, технологических, производственных и других процессов, обладает и множеством позитивных эффектов, и рядом сопутствующих ограничений и рисков.

Позитивные эффекты импортозамещения

1. **ИНТЕНСИВНОЕ РАЗВИТИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ**
Потребность во внутренней локализации стимулирует рост числа инженерных школ и центров НИОКР (которые занимаются научными исследованиями, созданием новых продуктов и технологий, а также улучшением существующих).

2. **ПОДДЕРЖКА СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ**
Идея поддержки «своего продукта» и технологического лидерства становится элементом патриотического маркетинга и кадрового брендинга. Курс на технологический суверенитет воспринимается как положительный символ внутренней зрелости экономики.

3. **ФОРМИРОВАНИЕ НОВОЙ ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ, ОРИЕНТИРОВАННОЙ НА ДОЛГОСРОЧНЫЙ ГОРИЗОНТ ПЛАНИРОВАНИЯ**
Компании объединяются в отраслевые альянсы, чтобы совместно осваивать рынки, разрабатывать и сертифицировать продукцию. Вокруг ключевых предприятий формируются цепочки МСП – локальные микроэкосистемы.

4. **ФОРМИРОВАНИЕ БАЗЫ ДЛЯ ЭКСПОРТА**
Локализация технологий и системное повышение их качества в перспективе позволят выдержать конкуренцию при выходе на международный рынок.

Возможные сопутствующие ограничения импортозамещения

1. **Ослабление стимулов к развитию в условиях снижения конкуренции**
Отсутствие альтернативного выбора у потребителя может ослабить мотивацию компаний к улучшению их разработок и продукции, что в долгосрочной перспективе затормозит развитие.

2. **Снижение конкурентоспособности на мировом рынке**
Изоляция от внешней конкуренции снижает адаптивность компаний к глобальным трендам и требованиям. В результате они могут оказаться не готовы к конкуренции при выходе на международный рынок.

3. **Ослабление автономности компаний из-за постоянного субсидирования**
Возможность длительного существования за счет субсидий и мер поддержки, покрывающих большую часть издержек, может привести к резкому падению рентабельности компаний при сокращении госфинансирования.

Для минимизации этих рисков необходим баланс в системе господдержки, обеспечивающий плавный переход компаний от субсидий к условиям рыночной конкуренции, в том числе за счет возможности выхода на международный рынок. Национальный проект «Эффективная и конкурентная экономика», реализация которого началась в 2025 году, направлен, кроме прочего, на стимулирование экспорта и поддержку российских экспортеров.

2.3. Текущий статус локализации российского производства

Локализация производства представляет собой один из ключевых этапов импортозамещения. **На данный момент наиболее значимые успехи в этом направлении достигнуты в отраслях:**

- где Россия уже обладала серьезным технологическим заделом и требовалась минимальная дополнительная локализация;
- стратегическая важность которых резко возросла в новых геополитических условиях;
- столкнувшихся с санкционным давлением еще в 2014 году.

ОТРАСЛИ, ГДЕ ДОСТИГНУТЫ НАИБОЛЬШИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

1 **Нефтегазовая отрасль –** один из лидеров технологической локализации.

- Уровень локализации производства **за 10 лет (с 2014 по 2024 год) вырос с 43 до 70%*.**
- В 2024 году объем российского рынка нефтегазового машиностроения составил 674 млрд руб., из которых **508 млрд руб. – отечественная продукция*.**
- Локализованы производство насосов, буровых установок, турбокомпрессоров и арматуры, разработка технологий бурения.
- Активно развивается цифровизация процессов – разрабатываются системы мониторинга, диагностики и предиктивного обслуживания.

Ключевые цели **локализация высокоточных компонентов и сложного оборудования, а также создание независимых цифровых решений для разведки и добычи.**

«В области нефтегазодобычи у нас сейчас предельно высокий уровень применения собственных компетенций. Практически у всех компаний очень высокий научный уровень. Нефтегазовая отрасль одной из первых попала под санкции – еще в 2014 году, и у нас уже фактически 11 лет идет работа по локализации. Она приносит свои плоды».

Осьмаков Василий, первый заместитель министра промышленности и торговли РФ (на момент подготовки доклада)

2 **Авиационная отрасль –** «витрина» перехода от импортозамещения к технологическому лидерству через формирование новых стандартов качества.

- Полностью импортозамещенный самолет МС-21-310 (оснащенный российским двигателем ПД-14) в ближайшее время приступит к испытаниям.
- Локализованный Ил-114-300 проходит сертификацию.
- Импортозамещенный SJ-100 (с двигателем ПД-8) выходит на этап серийного производства.
- Активно применяется методика создания цифровых двойников для ускорения процесса сертификации разработок.

Ключевые цели **прорыв в собственной разработке авионики и композитных материалов, модернизация и усовершенствование испытательной инфраструктуры.**

* Данные Минпромторга России, приводится по заявлению министра промышленности и торговли Антона Алиханова в рамках Промышленно-энергетического форума TNF 2025.

3 **Фармацевтика и биотехнологии** движутся к обеспечению лекарственной безопасности, однако сохраняется зависимость от импортных субстанций и оборудования.

- Доля отечественных препаратов в стоимостном объеме аптечных продаж **в 2024 году составила около 65% и продолжает расти*.**
- Сотрудничество с Белоруссией и Индией позволяет формировать «двойной суверенитет», обеспечивая доступ к критическим технологиям и снижая зависимость от западных поставок.
- Объем рынка российских медицинских изделий **в 2024 году достиг 850 млрд руб., что на 14% больше, чем в 2023 году**.**
- Компании «ГЕРОФАРМ» и «Белмедпрепараты» локализовали производство аналогов инсулина (глулизин, гларгин, аспарт). Запуск новой линейки продукции запланирован на конец 2026 года.

Ключевые цели **создание собственной базы производства фармацевтических субстанций и расширение R&D в области биотехнологий.**

4 **Бытовая химия, косметика и парфюмерия** демонстрируют высокую адаптивность и ускоренную локализацию в условиях внешних ограничений.

- Три года назад зависимость от импорта сырья в ключевых категориях достигала 90–95%, **сейчас уровень локализации в ряде категорий достигает 90%***.**
- В отрасли насчитывается более 700 компаний, из которых около **200 имеют свои производственные мощности, а 155 являются производителями полного цикла***.**

Ключевые цели **создание собственной сырьевой базы.**

> «У российской парфюмерно-косметической отрасли уже есть чем гордиться: уровень локализации выпускаемой продукции в некоторых категориях составляет под 90%. Следующая ключевая задача – сформировать собственную сырьевую базу для обеспечения большей локализации в таких категориях, как декоративная и уходовая косметика, расширить виды производимой у нас упаковки, возродить производство душистых веществ. Да, это требует времени, сложных технологий и новых производственных площадок. Но первые шаги уже сделаны, и результаты впечатляют».
>
> **Поповкина Елена,** президент правления ассоциации товаропроизводителей «Национальный совет по парфюмерии, косметике и бытовой химии»

* Данные аналитиков DSM Group, 2024 год.
** Данные компании «РТ-Медицинские технологии» (госкорпорации «Ростех»), форум «Россия и мир: тренды здорового долголетия», 2025 год.
*** Данные Минпромторга России, 2025 год.

5 **АПК и пищевая промышленность** сочетают продуктовый суверенитет и цифровизацию.

- В 2024 году доля семян отечественной селекции, используемых в производстве, в среднем по рынку увеличилась до 67,6% (на 5,1 п.п. выше, чем в 2023 году)*.
- За последние 10 лет рост объемов производства в аграрном секторе составил более 50%**.
- На Едином портале госуслуг действуют 77 цифровых сервисов для аграриев, упрощающих работу производителей в отрасли АПК**.

Ключевые цели снижение зависимости от импортных семян по отдельным культурам, агрохимии и оборудованию для глубокой переработки.

«Россия претендует на технологическое лидерство во всех направлениях пищевого кластера. Пока, конечно, наибольших успехов мы достигли в производстве продуктов и экспорте. Но сейчас активно стремимся к развитию биотехнологий, разработкам в области генетики; наращиваем знания и технологии в этих направлениях. Следующая важная задача – стать лидерами, с точки зрения добавленной стоимости».

Осьмаков Василий, первый заместитель министра промышленности и торговли РФ (на момент подготовки доклада)

6 **Беспилотные авиационные системы** достигли лидерства по объему производства, однако имеется значительная зависимость от импортных комплектующих.

- Уровень локализации производства российских дронов к 2024 году поднялся до 30% (рост на 10 п.п. по сравнению с 2023 годом)***.
- В 2024 году объемы производства выросли в 2,7 раза по сравнению с 2023 годом (16 398 единиц против 6125 единиц)****.
- В 2025 году в России насчитывается более 600 производителей БАС (почти в 3 раза больше, чем в 2024 году (220 производителей))****.
- В России созданы уникальные разработки, не имеющие аналогов ни в одной другой стране. Например, БАС для энергетики – единственные в мире аппараты, способные садиться на линию электропередачи под напряжением для проведения диагностики и ремонта.

Ключевые цели интенсификация локализации производства и снижение зависимости от импортных (в основном из Китая) комплектующих.

* Данные Минсельхоза России, 2025 год.
** По заявлению Председателя Правительства РФ Михаила Мишустина на пленарном заседании агропромышленной выставки «Золотая осень», 2025 год.
*** Данные компании «Флай Дрон», форум «Национальная технологическая революция 20.35», 2024 год.
**** Данные Минпромторга России, 2025 год.

«Мы единственные в мире смогли сделать беспилотник, который может садиться на линию электропередач под напряжением, на высоковольтный провод, двигаться, выполнять диагностику и ремонт: комплекс «Канатоход». Здесь большое количество компонентов именно нашего 100%-ного производства. Никто еще это достижение не повторил, а те попытки, которые в мире сейчас появляются, пока находятся на нашем уровне пятилетней давности».

Камнев Павел, коммерческий директор ООО «Лаборатория Будущего»

Также можно выделить ряд отраслей, в которых, несмотря на значительные успехи в разработке или объемах производства, **сохраняются дефициты в локализации производства.**

	Ключевые достижения отрасли	Ключевые дефициты
Автомобильная промышленность	Доля легковых автомобилей, собранных и проданных на территории РФ, к середине 2025 года достигла 51,7%* * Данные сервиса Auto.ru, 2025 год.	Производства работают в основном в формате сборки. Низка доля локальных компонентов, особенно в сегменте электромобилей
Станкостроение	За последние 5 лет доля станков и инструментов российского производства на внутреннем рынке выросла с 23 до 30%* * По заявлению Председателя Правительства РФ Михаила Мишустина на выставке «Металлообработка – 2025»	Высока зависимость от импорта компонентов: направляющих, датчиков, станин и систем числового программного управления
Микроэлектроника	Компания «Микрон» – единственный в России производитель электроники с технологическим процессом до 90 нм, выпускающий более 900 видов продукции.	Сильна зависимость от компонентов и оборудования из стран Восточной Азии. В отрасли отмечается кадровый дефицит
Промышленный софт	Объем российского ПО для промышленности с 2023 по 2024 год увеличился на 17,6%, достигнув 60 млрд руб.* * По данным исследования МФТИ, SK Capital и группы ОМЗ «Перспективные технологии», 2025 год.	Наблюдаются зависимость от интеграции с зарубежным оборудованием и нехватка зрелых отечественных платформ для тяжелой промышленности

«Сейчас мы отстаем в основном в тех направлениях, где не было сформированного технологического задела до начала импортозамещения. Возьмем, например, инженерный софт. Да, сегодня появляются отдельные локальные решения, в которых можно выполнять некоторые проектные задачи. Однако в большинстве компаний, по крайней мере в негосударственном секторе, продолжают использовать зарубежные программы, которые пока предлагают больше технических возможностей».

Сапрыгин Юрий, коммерческий директор компании ООО «Листон»

Ключевым фактором успешной локализации производства является ее стратегическое восприятие. Важно, чтобы локализация была осознанным выбором бизнеса, основанным не на внешнем давлении, а на стратегических целях развития, масштабирования продукции и достижения технологического лидерства.

ТАКОЙ ПОДХОД МОТИВИРУЕТ:

- **рассматривать локализацию не как временную меру,** но как основу для фундаментального преобразования всех уровней производства;
- **инвестировать в собственные технологии и разработки,** а не искать быстрые решения по адаптации зарубежных аналогов;
- **формировать долгосрочные планы локализации,** реалистично оценивая затраты времени, финансов, кадровых и других ресурсов.

Примеры отраслей и компаний, где реализован стратегический подход к локализации

1 МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ

Объединенная металлургическая компания (ОМК)

- Использование уникальных технологий производства труб большого диаметра с высочайшей точностью.
- Собственные инженерное ПО и системы управления качеством в реальном времени.
- Разработка цифрового комплекса неразрушающего контроля, полностью локализованного на российских решениях (2025 год).

2 МЕДИЦИНСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Primelab, российский производитель лабораторного оборудования

- Ключевой производитель мембранных насосов для лабораторий на всем постсоветском пространстве.
- Степень локализации достигает 98%; на одной площадке объединены конструкторское бюро, НИОКР и полный цикл производства. Насосы спроектированы «с нуля».
- Продукт превосходит зарубежные аналоги по надежности и ресурсу, а модельный ряд дополнен новыми типами, которых нет у конкурентов.

> «Мы смотрели на наших конкурентов с Запада, изучали особенности работы их насосов, понимая, что у нас нет 30–50 лет, которые они потратили на их создание. Но мы и не хотели делать копию, а хотели получить свой качественный продукт на собственной ресурсной и производственной базе. В процессе разработки мы даже добавили свои конструктивные решения для насоса, которых нет у западных вариантов».
>
> **Блоков Игорь,** продакт-менеджер компании «Primelab»

РАЗДЕЛ 3

Барьеры и вызовы для локализации производства

3.1. Административные барьеры

Несмотря на активную государственную поддержку производителей инновационных решений, нормативная среда зачастую создает серьезные вызовы для их внедрения и масштабирования.

Ключевым барьером является высокая степень бюрократизации процессов контрактования.

1. **Дублирование и противоречивость процедур** при существовании параллельных систем закупок по федеральным законам «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». Значительно возрастает административная нагрузка, снижается прозрачность процесса.
2. **Длительные сроки согласований,** которые могут достигать полугода. При этом их результаты часто непредсказуемы.
3. **Высокие требования к опыту, обороту и гарантийным условиям.** Они делают участие стартапов и малых компаний, занимающихся НИОКР, практически невозможным.

«Одно из важнейших ограничений для производителей заключается в том, что наше законодательство не позволяет выходить в зону риска, будь то технологический, организационный или экономический. Система всегда требует гарантий, демонстрируя нулевую терпимость к риску. В результате компании отказываются браться за сложные и рискованные задачи».

Иванов Дмитрий, заместитель генерального директора АНО «ФЦ БАС»

Все эти ограничения существенно увеличивают транзакционные издержки для компаний-производителей, что особенно негативно сказывается на представителях МСП.

ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ

- **Внедрение системы проектных закупок** для НИОКР и технологических решений, учитывающих специфику продукта на всех этапах – от формирования технического задания до оценки стоимости.
- **Установление гибких квалификационных требований** для инновационных МСП, смещающих фокус с формальных показателей (оборот, опыт) на компетенции и качество предлагаемого решения.
- **Формирование реестра МСП-экспертов –** компаний, обладающих доказанным опытом в ключевых областях, которые получают возможность заключать контракты по ускоренным и упрощенным процедурам.

«Для вовлечения в разработки малых компаний, которые не могут соответствовать формальным критериям для участия в проектах на общих основаниях, важно сформировать экспертную панель для проведения оценки и формирования реестра предприятий, подтвердивших свою квалификацию в определенной области. Это создаст основу доверия и позволит подключать таких исполнителей к проектам с некими послаблениями в части требований по имеющемуся у них задокументированному опыту».

Пресняков Михаил, начальник Управления по созданию исследовательской установки «СИЛА» НИЦ «Курчатовский институт»

3.2. Экономические барьеры

1 Высокая себестоимость локального производства

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ, ВЕДУЩИЕ К РОСТУ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРИ ЧАСТИЧНОЙ ИЛИ ПОЛНОЙ ЛОКАЛИЗАЦИИ:

- **необходимость инвестиций** в разработку технологий и продуктов «с нуля»;
- **производство малыми и средними сериями,** что не позволяет использовать эффект экономии от масштаба;
- **сохранение зависимости от отдельных импортных компонентов,** что влечет высокие логистические издержки и риски.

В результате себестоимость отечественной продукции может превышать стоимость аналогичного импорта. Это снижает ее конкурентоспособность на рынке.

ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ

- **Снижение издержек производства за счет мер государственной поддержки,** например налоговые льготы (по НДС, налогу на прибыль) для компаний, активно локализующих производство или реализующих инновационные разработки, особенно в приоритетных для государства сферах.
- **Развитие торговой интеграции с дружественными странами** (в рамках БРИКС, ШОС и других объединений). Создание общего экономического пространства со сниженными либо нулевыми таможенными пошлинами для минимизации логистических издержек.

2 Сложности с привлечением стабильных долгосрочных инвестиций

ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ:

- **высокие кредитные ставки,** недоступные для многих небольших компаний;
- **высокая стоимость производства на внутреннем рынке** и ограниченный доступ на внешние, что негативно влияет на окупаемость и финансовые показатели компании;
- **низкая предсказуемость перспектив развития** компаний и их уникальных разработок (особенно в сфере НИОКР), что усиливает риски для инвесторов;
- **отсутствие видимого спроса** (в том числе запросов научных организаций) на разработки и инновационную продукцию компаний, из-за чего бизнес не готов в них инвестировать.

В этих условиях основным источником финансирования становятся государственные средства (субсидии, гранты, льготные кредиты). Однако они имеют ряд ограничений:

- *могут не покрывать все финансовые потребности компании;*
- *часто труднодоступны из-за сложных условий получения;*
- *носят временный характер, что не обеспечивает устойчивого долгосрочного развития.*

ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ

- **развитие системы льготного кредитования** для компаний, локализующих производство или реализующих инновационные разработки;
- **создание гарантийных фондов для кредитования НИОКР,** формирующих резервы для покрытия рисков невозврата кредитов;
- **развитие системы государственной поддержки** малых форм предприятий в научно-технической сфере (выделение субсидий и грантов через конкурсы фондов, премии и т. д.);
- **упрощение системы сертификации и защиты интеллектуальной собственности** для НИОКР, гарантирующих уникальность их решений на рынке;

> «Интеллектуальная собственность в фарме – это сейчас самый нерв, самый позвоночный столб эффективного развития именно инновационной составляющей фармы. Что значит «инновационная»? Это препараты, приносящие решение тех медицинских проблем, которые раньше считались нерешаемыми. Если такое решение не защищено патентом, какой бы блистательной ни была научная разработка, в нее не придут инвестиции».
>
> **Белый Петр,** основатель, председатель совета директоров ПАО «Промомед»

- **масштабирование механизма офсетных контрактов** (реализуется по поручению Президента РФ от 2022 года). Такие соглашения подразумевают долгосрочный заказ со стороны компании с госучастием с обязательствами МСП-поставщика инвестировать в развитие своего производства;

> «Малый и средний бизнес первым сориентировался в сильно изменившейся экономической картине и смог первым ответить на новые вызовы и запросы. Так, в рамках офсетных договоров МСП наладили выпуск и поставляют крупнейшим госзаказчикам продукцию, которая еще совсем недавно закупалась исключительно за рубежом. Офсеты — это обоюдовыгодный инструмент, помогающий, с одной стороны, импортозамещать определенную продукцию, а с другой - развивать отечественных производителей. Всего при поддержке Корпорации МСП уже заключено 19 таких договоров на общую сумму более 7 млрд рублей. При этом МСП-поставщики взяли на себя обязательства вложить в создание или развитие собственного производства более 1,6 млрд рублей».
>
> **Исаевич Александр,** генеральный директор корпорации «МСП»

- **разработка информационных ресурсов,** демонстрирующих спрос на инновационные разработки и решения.

> «Эффективное оснащение исследователей научным оборудованием начинается с комплексного понимания и систематизации их потребностей. Для организации такого процесса в масштабах страны требуется открытая информационная система, позволяющая научным организациям сообщать о недостающих приборах и комплектующих. Важно, что такая система позволит формировать детальные прогнозы с горизонтами планирования в год, пять лет и далее. Тогда государству будет понятен консолидированный спрос, позволяющий обеспечить целенаправленное реагирование и таргетное привлечение государственных учреждений, а также бизнеса, ориентированного на стабильные и долгосрочные рынки».
>
> **Пресняков Михаил,** начальник Управления по созданию исследовательской установки «СИЛА» НИЦ «Курчатовский институт»

Примеры реализации офсетных контрактов

1 ПАО «Интер РАО ЕЭС» заключило офсетный контракт с МСП-поставщиком из Тульской области на поставку турбинного масла для замещения продукции из США и Великобритании.

- **Срок договора:** 5 лет.
- **Сумма договора:** 2,4 млрд руб.
- **Инвестиционные обязательства поставщика:** 800 млн руб.

2 АО «Росгеология» заключило офсетный контракт с МСП-поставщиком, Терским заводом алмазного инструмента («Терекалмаз»), на производство и поставку алмазного бурового инструмента.

- **Срок договора:** 5 лет.
- **Сумма договора:** 360 млн руб.
- **Инвестиционные обязательства поставщика:** 30 млн руб.

Примеры реализации грантовой системы государственной поддержки

1 Фонд содействия инновациям (ФСИ) – государственная НКО, созданная Правительством РФ для финансовой поддержки малых предприятий и молодых ученых, занимающихся разработкой инновационных и высокотехнологичных проектов.

У фонда действует **система конкурсов** для стартапов (юридических лиц) и молодых ученых (физических лиц), где участники могут представить собственные разработки и идеи. **Победители конкурсов получают финансовую поддержку для реализации своих проектов.**

«По нашей статистике видно, что за 5 лет процент выживаемости поддерживаемых на этапе создания стартапов составляет 95%. Это очень хороший результат. Среди физических лиц данный показатель немного ниже: порядка 81%. Это говорит о том, что наша форма поддержки в виде гранта позволяет стартапам пройти так называемую долину смерти, поскольку дает возможность протестировать свои идеи за счет государственного финансирования и оценить их потенциал для коммерциализации, а многоступенчатая экспертиза на входе способствует отбору самых перспективных проектов».

Жижин Андрей, генеральный директор Фонда содействия инновациям

2

Всероссийская премия «Молодой предприниматель России» – часть национального проекта «Кадры».
В рамках премии представлено **10 номинаций в разных областях,** от науки и технологий до проектов с социальной миссией. **Победители получают поддержку в продвижении бизнеса и экспертное сопровождение.**

> «Молодые предприниматели заслуживают не только поддержку, но и признание. В 2025 году мы проводим Всероссийскую премию «Молодой предприниматель России». Это не просто событие – это национальная «витрина» молодежного бизнеса. Победителей ждут как награды, таки продвижение, экспертная поддержка, новые возможности. А главное – ощущение, что ты не один. Что твой труд видят, ценят и готовы усиливать. Потому что предпринимательство сегодня – это вклад в общее будущее страны».
>
> **Литвин Дмитрий,** руководитель направлений «Росмолодежь.Предпринимай» и «Росмолодежь.Профи»

3 Ограниченность рынка сбыта

- **Ограниченный внутренний спрос –** рынок высокотехнологичной продукции, особенно в сегменте B2B, быстро насыщается, что ограничивает потенциал роста.
- **Консерватизм бизнеса –** многие производители инновационных решений не востребованы, так как потенциальные клиенты не видят необходимости в модернизации и не понимают их ценности.
- **Значительные издержки внедрения –** высокая стоимость не только разработки, но и внедрения и адаптации технологий делает их недоступными для многих компаний-потребителей, что подавляет спрос.
- **Низкая ценовая конкурентоспособность на экспорте –** при выходе на внешние рынки отечественная продукция сталкивается с жесткой конкуренцией, прежде всего по цене (из-за высокой себестоимости и логистических издержек).

ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ РЕШЕНИЯ

- **Освоение компаниями смежных рынков** и адаптация технологических решений под запросы разных отраслей и потребителей (пример – многопрофильное применение БАС для различных бизнес- и социальных функций).

«Мы уже сейчас можем претендовать на мировое лидерство в сценариях применения дронов – в развитии услуг аэротакси, поиске пропавших людей, развитии доставки дронами. Это те из немногих направлений, в которых мы движемся параллельно с лидерами рынка. И у нас есть уникальный шанс занять лидирующее место».

Козаренко Юрий, генеральный директор компании «Транспорт будущего», член ассоциации производителей и разработчиков беспилотных авиационных систем

- **Стимулирование внутреннего спроса –** государственная маркетинговая поддержка и программы, мотивирующие бизнес к закупке российских инновационных решений.
- **Финансовая поддержка внедрения –** предоставление налоговых льгот и субсидий компаниям, готовым внедрять отечественные технологии и заменять иностранных поставщиков.
- **Развитие цифровых платформ и сервисов для поддержки российских экспортеров** и упрощения им выхода на внешние рынки (пример – платформа «Мой экспорт»).
- **Развитие экспортных коридоров –** расширение партнерства в рамках БРИКС, ШОС и других объединений для создания льготных условий экспорта: сниженные таможенные пошлины, упрощенная процедура сертификации продукции.

«Рынок очень ограничен, его насыщение – вопрос нескольких лет. При этом экспорт сталкивается с различными барьерами. Например, за счет параллельного импорта комплектующих и новых логистических цепочек, растет конечная цена на российское оборудование, оно становится неконкурентным по цене, есть и локальные ограничения, протекционизм. Так, переговоры с иранскими коллегами, работающими с местным ТВ, о продаже наших нейролабораторий для тестирования контента столкнулись с тем, что в Иранском госсекторе есть запрет на закупку зарубежного оборудования. Барьеры можно преодолевать за счет альянсов с дружественными странами, но пока мы далеки от внедрения практических инструментов, облегчающих проникновение на рынок дружественных стран, тот же БРИКС требует институализации и создания реальных комитетов, фондов и т.д.».

Чичинкина Алеся, директор по коммуникациям и международному развитию компании «Нейротренд»

Пример реализации цифровой платформы «Мой экспорт»,

запущенной в 2020 году в рамках национального проекта «Международная кооперация и экспорт».

Ключевая цель **цифровизация и упрощение взаимодействия между бизнесом, государством и другими участниками внешнеэкономической деятельности через онлайн-доступ к более чем 120 услугам.**

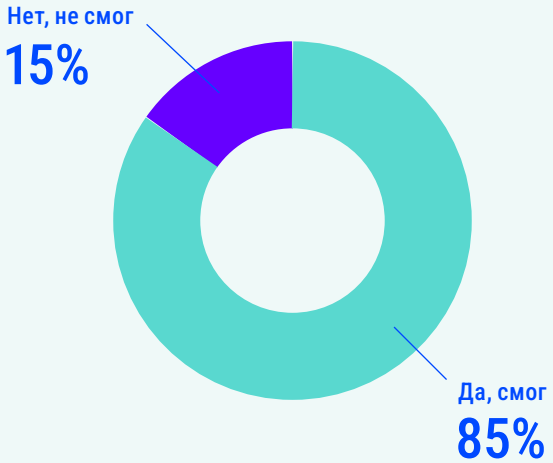
Основные функции и возможности платформы

- Поддержка на всех этапах: от обучения и поиска партнеров до оформления документов и организации логистики.
- Упрощенная работа с документами: подтверждение нулевой ставки НДС, получение субсидий на транспортировку и участие в выставках.
- Дополнительные услуги: анализ рынков, подбор каналов сбыта, размещение товаров на международных площадках и получение лицензий.

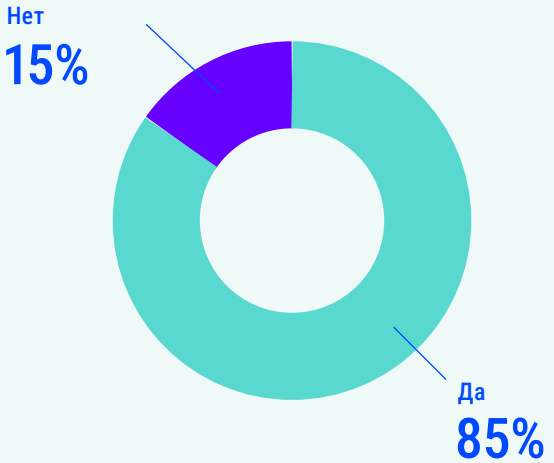
Эффективность платформы подтверждается исследованием АНО «Национальные приоритеты» и НАФИ (2025 год, N = 1600 респондентов):

- **85% пользователей** отмечают, что **решили свои задачи** с помощью платформы;
- **85% респондентов,** знакомых с платформой, **готовы рекомендовать** ее другим.

Смогли ли Вы решить свои задачи или получить необходимую информацию с помощью цифровой платформы «Мой экспорт»?



Порекомендовали бы Вы другим использование платформы «Мой экспорт»?



4 Репутационное отставание от иностранных брендов

- **Стереотипное восприятие отечественной продукции как низкокачественной –** у части потребителей сохраняется предубеждение, что российский продукт уступает зарубежному по качеству, надежности и функциональности.
- **Сильный маркетинг иностранных брендов –** международные производители предлагают более раскрученные и узнаваемые на рынке продукты, с которыми особенно сложно конкурировать молодым отечественным брендам.
- **Недоверие со стороны B2B-сектора –** компании, привыкшие работать с зарубежными производителями, могут с осторожностью относиться к российским поставщикам. Они опасаются рисков, связанных с технической поддержкой и дальнейшим развитием продукта.

ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ

- **Формирование партнерских программ между крупными корпорациями и технологическими стартапами,** что повышает доверие к локальным производителям.
- **Маркетинговая поддержка –** реализация коммуникационных программ, продвигающих отечественную продукцию на национальном и международном уровнях (в том числе в сегменте потребительских товаров).
- **Развитие промышленного туризма –** публичные демонстрации производственных процессов и систем контроля качества для формирования открытости и доверия.
- **Утверждение отраслевых знаков качества,** подтверждающих не только происхождение, но и стандарты на всех этапах жизненного цикла продукта: НИОКР, сертификация, сервисное обслуживание (по аналогии с системой сертификации «Сделано в России»).

Примеры реализации мер

1. **Сертификация продукции и присвоение знака качества.**
Пример: **система добровольной сертификации «Сделано в России»,** пройдя которую, компании могут получить бесплатный сертификат соответствия по одному из критериев – надежность, уникальность, органическое происхождение, качество и экологичность.

2. **Повышение лояльности потребителей через промышленный туризм.**
Пример: **экскурсии компании «Вимм-Билль-Данн» в Нижегородской области,** где посетителям демонстрируют полный цикл производства и систему контроля качества.

3. **Демонстрация достижений и технологичности производства через промышленный туризм.**
Пример: **ОМК (Выкса, Благовещенск, Чусовой, Челябинск) – 12 маршрутов на 4 заводах** с демонстрацией центральной исследовательской лаборатории предприятия.

4. **Популяризация местных брендов на региональном уровне.**
Пример: **городские инфраструктурные проекты** для продвижения продукции отечественных производителей, **такие как деятельность ГБУ «Московские ярмарки»** (находится в ведомственном подчинении Департамента торговли и услуг г. Москвы).

5. **Популяризация российских брендов на международном уровне.**
Пример: **фестивали-ярмарки «Сделано в России» –** международные мероприятия, проводящиеся в рамках программы продвижения российской продукции под зонтичным брендом «Сделано в России».

> «Сегодня Россия демонстрирует миру, что способна не только быть поставщиком ресурсов, но и создавать продукцию, которая по качеству и инновационности конкурирует с лучшими международными образцами. Национальный бренд «Сделано в России», который РЭЦ развивает с 2017 года, стал символом уверенности страны в собственных силах, гордости за отечественные достижения и стремления к лидерству в глобальной экономике. В начале этого года Правительство РФ утвердило государственную программу продвижения бренда».
>
> **Архипова Мария,** директор программы «Сделано в России» РЭЦ

3.3. Инфраструктурные барьеры

ОТСУТСТВИЕ ПОЛНОГО СОБСТВЕННОГО ЦИКЛА ЖИЗНИ ПРОДУКТА

Несмотря на рост инвестиций в импортозамещение, локальное производство часто остается фрагментарным.

- **Дефицит своих разработок и технологической инфраструктуры –** от критически важных компонентов (чипов, сенсоров, специализированного сырья) и НИОКР до испытательной инфраструктуры и сертификации.
- **Проблемы с ремонтом и сервисным обслуживанием, сохраняющиеся при запуске локальных производств,** из-за недостатка комплектующих, длительных сроков поставок/изготовления, дефицита кадров, способных реализовать обслуживание.

ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ

- **Развитие компаниями сервисной экосистемы –** полного жизненного цикла продукта на основе обратной связи от потребителей, где наличие сервиса и ремонта становится ключевым конкурентным преимуществом.
- **Создание пилотных производств** для разработки и тестирования технологий на условиях разделения рисков между государством и бизнесом.
- **Масштабирование отраслевой кооперации:**
  — создание инфраструктуры – индустриальных центров компетенций, технопарков, особых экономических зон;
  — разработка отраслевых дорожных карт для координации усилий по развитию технологий.
- **Организация двустороннего обмена технологиями и знаниями** со специалистами и компаниями из дружественных стран в рамках БРИКС, ШОС и других объединений.

«Развитие инноваций сегодня во многом зависит от партнерства государства и бизнеса. С одной стороны, государство и регуляторы стратегически определяют векторы для производства необходимых инноваций, с другой, формируются научные команды из числа бизнеса и ведущих научных центров. Такой подход позволит работать прицельней и создать возможности для разделения рисков бизнеса с государством и развития инфраструктуры для разработок. Последнее особенно важно для небольших компаний, у которых нет своих научных центров, где они могли бы прорабатывать свои идеи. Но это актуально и для крупных компаний. Например, фармкомпании очень ждут запуска Сибирского кольцевого источника фотонов (СКИФ), чтобы исследовать структуру сложных биологических молекул».

Нахамчен Дмитрий, директор по взаимодействию с органами государственной власти и доступу на рынок ООО «Герофарм»

Примеры реализации мер

1 **Дорожная карта развития отрасли связи до 2035 года (утверждена Правительством РФ в 2025 году)**
В документе утверждены меры по расширению производства телекоммуникационного оборудования и развитию инновационного и кадрового потенциала отрасли для укрепления технологического суверенитета России.

2 **Особая экономическая зона «Иннополис»**
Для компаний-резидентов технологического профиля действуют особые условия:
- налоговые льготы;
- развитая инновационная инфраструктура;
- кадровая поддержка;
- возможность тестирования новейших технологий до их вывода на рынок;
- содействие кооперации с другими разработчиками.

3 **Ежегодная международная премия BRICS Solutions Awards**
Премия посвящена продвижению и поощрению инновационных проектов, направленных на решение глобальных вызовов в следующих областях:
- устойчивое развитие;
- климат;
- экология и технологии;
- повышение качества жизни в странах БРИКС.

Победители получают всестороннюю поддержку и возможности для выхода на международные рынки.

Также важным вызовом для успешной локализации производства и, в перспективе, для достижения технологического лидерства страны является **острый кадровый дефицит,** с которым сейчас сталкивается большинство отраслей и производств.

Ключевые кадровые барьеры, связанные с развитием кадрового потенциала страны, и возможные меры их преодоления были подробно рассмотрены в экспертном докладе «Новые кадры для технологического лидерства: вызовы и решения».

«Кадровый дефицит – один из основных барьеров для каждой отрасли сегодня. В первую очередь все признают неактуальность подготовки кадров. Студенты поступают на первый курс и начинают учиться по актуальной программе, которая под них дорабатывалась, в том числе с привлечением предприятий. Однако к моменту их выпуска эта программа, как правило, уже устаревает из-за быстрого развития технологий и изменений в производстве. Поэтому важно сейчас держать руку на пульсе и актуализировать программы ежегодно и привлекать к этому ведущие предприятия отрасли».
Олехнович Константин, директор департамента сопровождения и развития образовательной деятельности Московского государственного технологического университета «СТАНКИН»

Аналитический доклад подготовлен на основе экспертных интервью компанией «ЦСП «Платформа»». Иллюстрации к докладу предоставлены Агентством стратегических инициатив (АСИ).

Эксперты доклада

Архипова Мария – директор программы «Сделано в России» РЭЦ

Белый Петр – основатель, председатель совета директоров ПАО «Промомед»

Блоков Игорь – продакт-менеджер компании «Primelab»

Жижин Андрей – генеральный директор Фонда содействия инновациям

Иванов Дмитрий – заместитель генерального директора АНО «ФЦ БАС»

Исаевич Александр – генеральный директор корпорации «МСП»

Камнев Павел – коммерческий директор ООО «Лаборатория Будущего»

Козаренко Юрий – генеральный директор компании «Транспорт будущего», член ассоциации производителей и разработчиков беспилотных авиационных систем

Литвин Дмитрий – руководитель направлений «Росмолодежь.Предпринимай» и «Росмолодежь.Профи»

Нахамчен Дмитрий – директор по взаимодействию с органами государственной власти и доступу на рынок ООО «Герофарм»

Олехнович Константин – директор департамента сопровождения и развития образовательной деятельности Московского государственного технологического университета «СТАНКИН»

Осьмаков Василий – первый заместитель министра промышленности и торговли РФ (на момент подготовки доклада)

Петров Дмитрий – генеральный директор компании ООО «Зарядные станции Яблочков»

Поповкина Елена – президент правления ассоциации товаропроизводителей «Национальный совет по парфюмерии, косметике и бытовой химии»

Пресняков Михаил – начальник Управления по созданию исследовательской установки « СИЛА» НИЦ «Курчатовский институт»

Сапрыгин Юрий – коммерческий директор компании ООО «Листон»

Чичинкина Алеся – директор по коммуникациям и международному развитию компании «Нейротренд»