АНО «Технологический капитал»

Технологический капитал

от научного задела
к технологической компании

01 НАУКА

02 БИЗНЕС

03 КАПИТАЛ

О нас

Содействуем достижению технологического лидерства России, создавая систему преобразования перспективных научно-технических заделов в экономически успешные компании

Кто мы

Автономная некоммерческая организация «Технологический капитал» – оператор программы «Технологический капитал» (ранее – программа «Университет предпринимателей»), который является совместным проектом Агентства стратегических инициатив и Правительства Москвы

Что делаем

01

Формируем системную модель коммерциализации российской науки

02

Создаем карту технологического потенциала России: перспективные рынки, научные компетенции, команды, разработки и спрос

03

Соединяем три среды: науку, бизнес и капитал – в кооперацию с целью выпуска высокотехнологичной продукции

9

направлений НПТЛ

1000+

база научных команд по всей России

500+

база продуктовых запросов по всей России

Аналитика, исследования

Учредители

АГЕНТСТВО СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ

ПРАВИТЕЛЬСТВО МОСКВЫ *в лице* РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Наблюдательный совет



Орешкин Максим Станиславович

Заместитель руководителя Администрации Президента Российской Федерации



Сергунина Наталья Алексеевна

Заместитель Мэра Москвы в Правительстве Москвы — Руководитель Аппарата Мэра и Правительства Москвы



Вайно Александр Антонович

Директор направления «Молодые профессионалы» АСИ



Нечаев Алексей Геннадьевич

Депутат Государственной Думы, руководитель фракции «Новые люди» в Государственной Думе



Седов Владимир Михайлович

ГК «Аскона Лайф Групп»



Ливанов Дмитрий Викторович

Ректор Московского физико-технического института



Калинин Алексей Александрович

Технологический предприниматель

Вызовы

1. Работа с инновациями в России недостаточно эффективна

3-е место (2,7%) [1]

занимает Россия по затратам компаний на инновации, % от выручки компаний

14-е место (6%) [1]

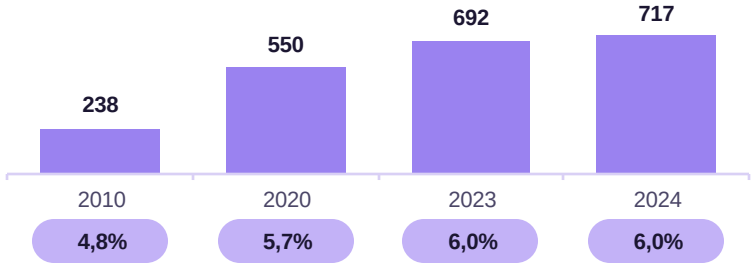
занимает Россия по доле инновационной продукции, % от выручки компаний

1.1 Сохраняется влияние зарубежных технологий

65,8% [1]

Из инновационной продукции – доля созданной на основе зарубежных РИД

2. Рост затрат государства на гражданскую науку не коррелирует с вовлечением инноваций в экономический оборот



x3

ассигнования на гражд. науку, млрд руб.

x1,25

доля инновационной продукции, % от выручки

2.1 Сохраняется высокая доля затрат государства на науку

65% (1-е место) [1]

Исследований и разработок в России финансируется из средств государственного бюджета. В США – 18,9%, в Китае – 17,1%

Вывод: система генерирует **высокий научный потенциал** (рождаются научные и инженерные центры, наращиваются уникальные технологические компетенции), но **недостаточно эффективно его использует**

Ключевая причина – разрыв технологий и рынка

Уровень готовности технологий (УГТ) научно-инженерной среды не превышает **4–5**, в то время как рынок требует готовый продукт «здесь и сейчас» с УГТ не ниже **8–9**

[1] Наука. Технологии. Инновации: 2026/2025: краткий стат. сб. / Л. М. Гохберг [и др.] ; НИУ ВШЭ
В соответствии с данными, собранными Росстатом по методологиям в рамках Приказов Росстата №818 от 27.12.2019 и №788 от 20.12.2019 с изменениями №813 от 18.12.2020

Архитектура программы

ТехКап – катализатор трех сред

Процессы реализуются с участием научных команд, предпринимателей, инвесторов: создание тех. компаний, привлечение инвестиций, сделки контроля и реинвестирование

1 · Ручное управление

АНО обеспечивает плотное сопровождение сделок, наработку алгоритмов и типовых документов

›

2 · Управление средой

Результатом становится повышение эффективности «трёх сред» за счёт построения модели коммерциализации науки

Три действующие среды

Научно-инженерная среда

УГТ 1–5

Учебные / научные центры[1] / научные команды

Команды людей, создающих новое знание. Часть реализуется как технологические предприниматели – основатели компаний с востребованными продуктами.

Технологические компетенции · разработки

Инвестиционная среда

УГТ 5–7

Фонды / МСП

Обладают экспертизой для инвестрешений. Цель – инвестировать в технологические компании и выйти из инвестиций в срок с заданной доходностью.

Первые инвестиции в развитие проектов

Предпринимательская среда

УГТ 8–9

Крупный и средний бизнес

Обеспечивают гарантированный спрос (заказ на продукт) либо сделку контроля (M&A) в отношении технологической компании.

Спрос на продукцию

Мастерская

1. Фронт-офис сборки и капитализации проектов.
Область взаимодействия «трёх сред»

2. Бэк-офис сборки проектов.
Библиотека методик и типовых документов, аналитика мер господдержки

Результат

Совместное предприятие – технологическая компания с последующей капитализацией

[1] Учебные / научные центры – ВУЗы, НИИ, R&D-центры и технологические компании

Механика программы

Заказчик

Требования: Юридическое лицо с оборотом более 500 млн руб. за 1 из последних 5 лет

Роль: обеспечивает спрос на высокотехнологичную продукцию (также может являться инвестором)

Научная команда

Требования: Обладатели уникальных технологических компетенций или интеллектуальной собственности

Роль: обеспечивает разработку высокотехнологичной продукции

Инвесторы

Требования: Физ. / юр. лицо, заинтересованное в инвестициях с высокой доходностью

Роль: обеспечивает финансирование в доращивание технологии до высокотехнологичного продукта

Последовательность работы

1. Заказчик определяет запрос на высокотехнологичную продукцию
2. АНО осуществляет поиск научной команды, обладающей релевантными уникальными технологическими компетенциями и разработками
3. АНО организует встречу Заказчика и научной команды

1. Научная команда представляет разработку
2. АНО осуществляет поиск запроса квалифицированного заказчика
3. АНО организует встречу заказчика и научной команды

✓ Инвестор определяет готовность инвестиций в технологические компании
✓ Инвестор определяет инвестиционный фокус

4. Между АНО, Заказчиком и Научной командой подписывается соглашение о намерениях («О создании Мастерской»). Разрабатывается инвестиционный проект.

›

✓ АНО представляет инвестору инвестиционный проект
✓ Инвестор принимает решение о финансировании проекта

5. Создается компания – корпоративный периметр для инвестиционной сделки и распределения долей, в том числе с участием научной команды

6. Заказчик получает готовую высокотехнологичную продукцию

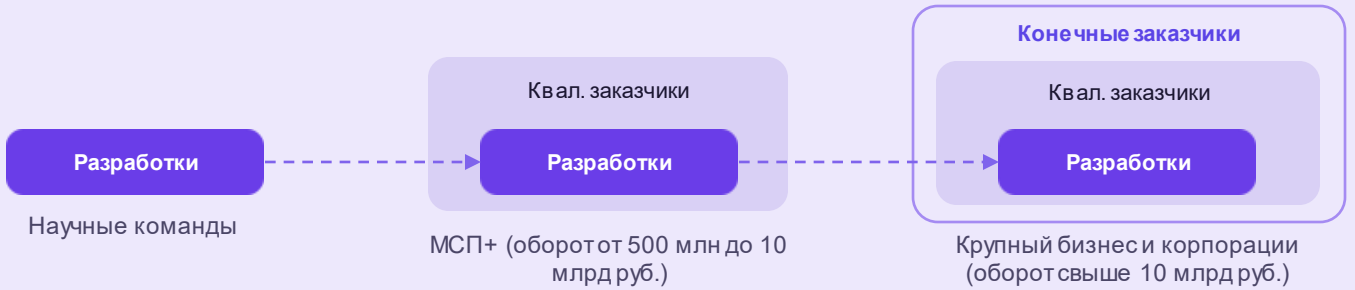
6. Научная команда капитализирует уникальную технологическую компетенцию через рост стоимости компании

6. Инвестор фиксирует прибыль через продажу доли или дивидендную модель

Ключевые особенности программы

- Программа позволяет найти перспективные технологические **разработки** и ответный квалифицированный **спрос**, создавая **якорную цепочку кооперации**
- Привлечение инвестиций АНО в доращивание технологии до уровней 8–9 помогает создать продукт **под подтвержденный спрос** (потребителя)

Область поиска подтвержденного спроса

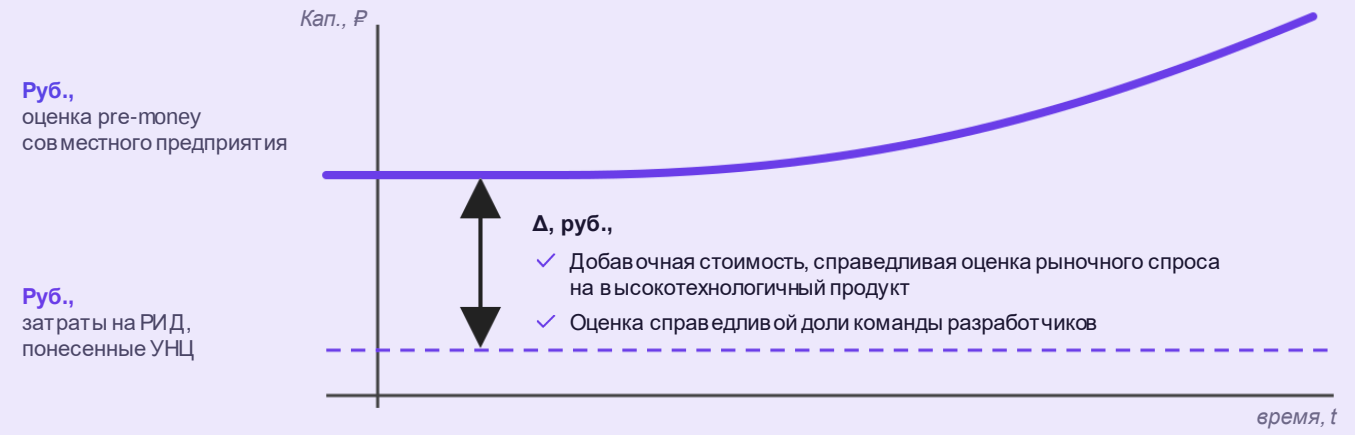


Требования к квалифицированному заказчику

- Выживает за счет **собственной эффективности**
- Высокая динамичность **принятия решений**
- Любая разработка, повышающая EBITDA – **целевая**

- Целевой инструмент – **создание совместного предприятия** с участием научной команды (носителей уникальных технологических компетенций) и УНЦ. Совместное предприятие обеспечивает **корпоративный периметр** для привлечения финансирования, распределения монетизации для всех участников
- Создание компании помогает вовлечь технологию в **экономический оборот**
- **Рост стоимости** созданной компании обеспечивает **капитализацию технологии**

Оценка рыночной стоимости РИД при создании совместного предприятия



Целевой фокус – направления технологического лидерства

01
Беспилотные авиасистемы (БАС)

02
Новые материалы и химия

03
Средства производства и автоматизации

04
Транспортная мобильность

05
Атомные и энергетические технологии

06
Продовольственная безопасность

07
Сбережение здоровья

08
Биоэкономика

09
Космическая деятельность

Утверждены Указом Президента Российской Федерации от 07.05.2024 г. № 309 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года»

Роль организации

Ценность АНО

Поиск и создание кооперации научной команды, заказчика и инвестора. Формирование корпоративного периметра, содействие в продвижении проекта от старта до создания и развития технологической компании

Миссия АНО

Перспективная разработка становится работающей технологической компанией – с потенциалом сделки контроля (M&A) или устойчивым заказом на продукцию. Команды разработки реинвестируют в новые инновационные проекты.

Почему это важно

Соединяем науку, капитал и спрос в единый контур:

- ✓ **Выпускается продукция для реального сектора экономики**
- ✓ **Технология капитализируется через рост стоимости компании**

Достижение технологического лидерства России

ЛОГИКА СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТИ

Знания → **Компетенции** → **Технологии** → **Продукты** → **Технологические компании** → **Капитализация**

Что получает каждая сторона

НАУКА

Научно-инженерная среда

Реальный рыночный спрос

Работа под конкретный запрос квалифицированного заказчика

Привлечение финансирования

Поиск инвесторов ранней стадии и содействие в получении мер господдержки

Корпоративный периметр

Структурирование инвестиционной сделки и её сопровождение

Участие в капитале

Доля научной команды в создаваемой технологической компании

Путь к собственной компании

От команды с технологической компетенцией к развитию собственного бизнеса

КАПИТАЛ

Инвестиционная среда

База проектов с заказчиком

Спрос подтверждён заказчиком заранее, создана кооперационная цепочка

Поток готовых сделок

Финмодель, бизнес-план, дорожная карта, корпоративный периметр и условия сделки

Высокая доходность

Доходность инвестиций в технологическую компанию выше традиционных инструментов

Понятный выход

M&A или корпоративный заказ (спрос заказчика)

Сопровождение и снижение рисков

Корпоративный договор, АНО как якорный партнёр, совместное финансирование

БИЗНЕС

Предпринимательская среда

Разработка под тех. запрос

Декомпозиция запроса и подбор научных команд с технологическими компетенциями

База разработок

Верифицированные команды: ВУЗы, НИИ, R&D-центры, технологические компании

Экономический эффект

Снижение затрат или рост маржинальности за счёт высокотехнологичных продуктов

Снижение рисков R&D

Сборка команд, мастерская, сопровождение сделки, внешнее финансирование

Гибкие форматы сотрудничества

Закупка продукции, M&A, НИОКР, лицензии, тех. услуги, СП, новое направление

Аналитика: от данных – к решениям

9 НАПРАВЛЕНИЙ НПТЛ

01 Беспилотные авиасистемы (БАС)

02 Новые материалы и химия

03 Средства производства и автоматизации

04 Транспортная мобильность

05 Атомные и энергетические технологии

06 Продовольственная безопасность

07 Сбережение здоровья

08 Биоэкономика

09 Космическая деятельность

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПРОДУКТЫ

Карта рынков технологического лидерства

Команды, проекты и запросы в разрезе всех 9 направлений с оценкой уровня готовности технологий в динамике

Поиск соответствий «запрос – компетенция»

Подбор научных команд под запросы бизнеса на основе верифицированных технологических компетенций

Данные по объектам интеллектуальной собственности

Анализ патентного ландшафта и технологического задела научных команд

Совместные рыночные исследования

Оценка объёма рынка, порога входа и метрик с прогнозами до 2040 года. Совместно с ведущим банком РФ: отраслевая экспертиза и закрытые данные

Аналитическая поддержка сделок

Оценка технологической зрелости проекта, конкурентный анализ, расчет юнит-экономики, финансовых и инвестиционных показателей

Ресурсы АНО

ДО СДЕЛКИ

Научные команды, наукоемкие разработки

с уникальными технологическими компетенциями по всем направлениям технологического лидерства

Запросы бизнеса

на высокотехнологичную продукцию / импортозамещение

Активные инвесторы

венчурные фонды, частные инвесторы, корпоративные фонды

Учебные и научные центры

ВУЗы, НИИ, технологические компании

ПОСЛЕ СДЕЛКИ

01 ### Дополнительное финансирование (в т.ч. неразмывающее)

Поиск источников дополнительного финансирования для проектов, реализуемых компаниями

02 ### Инструменты развития бизнеса

Создание новых возможностей для развития бизнеса через организацию эффективного взаимодействия с потенциальными потребителями и повышение узнаваемости компании среди целевой аудитории, создание стратегических партнерств и выход на международные рынки

03 ### Создание благоприятной регуляторной среды

Выстраивание устойчивого позиционирования и предсказуемой системы взаимодействия компании с органами государственной власти, участие в национальных проектах

04 ### Аудит потребностей компаний

Определение и корректировка необходимых компании инструментов поддержки для максимизации прибыли