



ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА
НИУ ВШЭ

Быстрорастущие технологические компании в России и в мире: глобальное лидерство и региональный аспект

С.Петербург – октябрь 2021 г.





Структура презентации

1. Феномен быстрорастущих компаний в мире
2. Быстрорастущие компании в России
3. Региональный аспект деятельности российских быстрорастущих компаний
4. Программа «Региональные чемпионы»

Феномен быстрорастущих компаний



На кого делать ставку во время кризиса?



WORLD BANK GROUP

Arti G. G., Medvedev D., Olafsen E. High-Growth Firms: Facts, Fiction, and Policy Options for Emerging Economies. Washington, DC: World Bank; 2019.

Составляя менее 10% общей популяции фирм, быстрорастущие компании (БРК) обеспечивают больше половины прироста ВВП и занятости. Причем если исключить вклад газелей, то в большинстве стран изменение занятости вообще окажется отрицательным



EUROPEAN COMMISSION

European Commission. Framework conditions for high-growth innovative enterprises (HGIE). Final report. Main authors: Pedro Costa, Ana Ribeiro, Frans van der Zee, Matthias Deschryvere; 2017

Большинство фирм не растут вообще. В действительности растет только небольшое число фирм, и оно создает большую часть новых рабочих мест... Опыт разных стран показывает, что 4–6% фирм, являющихся БРК, создают от 50 до 75% всех новых рабочих мест.



WORLD BANK GROUP

Small and Medium Enterprises in the Pandemic Impact, Responses and the Role of Development Finance; World Bank; 2020

Для поддержки создания рабочих мест и структурных преобразований в постковидный период экономисты призывают уделять больше внимания молодым фирмам, быстрорастущим фирмам, экспортерам или инноваторам, которые более непосредственно связывают цели поддержки с целым рядом целей развития



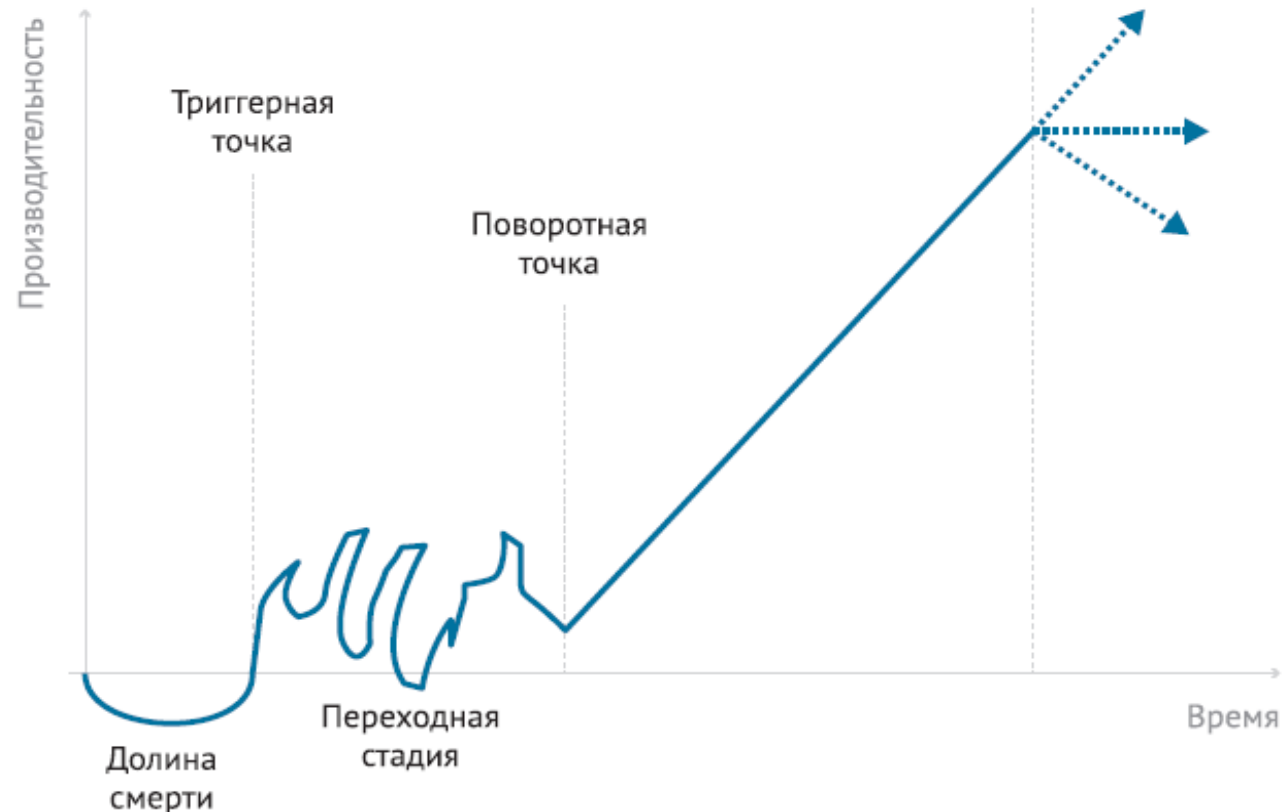
Семь мифов о быстрорастущих компаниях

1. Молодые и маленькие
2. Только хайтек
3. Университетские спин-оффы
4. В основном финансируются венчурным капиталом
5. Долгий стабильный рост
6. Органический рост
7. Равномерная география

R. Brown, S. Mawson, and C. Mason (2017). Myth-busting and entrepreneurship policy: the case of high growth firms. Entrepreneurship & Regional Development, Volume 29, 2017 - Issue 5-6



В жизненном цикле БРК после стадии начального роста часто существует зона турбулентности

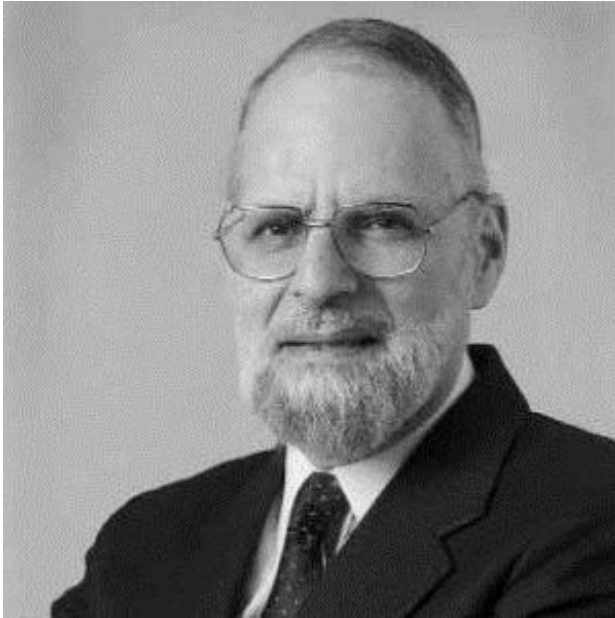


Основные фазы жизненного цикла БРК

Источник: Monteiro, G.F.A. (2019), "High-growth firms and scale-ups: a review and research agenda", RAUSP Management Journal, Vol. 54 No. 1



Инновации обеспечивают БРК долгосрочную конкурентоспособность



И. М. Кирцнер
(Israel Meir Kirzner)
1930 г.р.

«Предпринимательская идея», хотя и обеспечивает быстрый рост бизнеса, не создает долгосрочных конкурентных преимуществ, т.к. «предлагаемые им рынку возможности, в принципе, могут быть доступными для всех...

Участие на рынке собственников активов всегда в какой-то мере защищено (специфическим характером располагаемых активов)... Возможность, предлагаемая на рынке собственником активов, не может быть свободно воспроизведена или превзойдена кем угодно.»

Кирцнер И. (2001): Конкуренция и предпринимательство / Пер. с англ. М.: Юнити-Дана. [Kirzner, I., Competition and Entrepreneurship, 1973, The University of Chicago]



Типичные проблемы технологических БРК

Проблема 1. Ограниченность имеющегося рынка для продолжения роста.

Возможные решения: А) Выход на мировой рынок, Б) Поиск новых ниш, разработка новых продуктов

Проблема 2. Системы управления не успевают за ростом бизнеса. Необходимость реформирования внутрикорпоративных процедур управления компанией, развития системы продаж, организации инновационных процессов.

Возможные решения: А) Привлечение консультантов, менторов, Б) Развитие горизонтального обмена опытом, нетворкинга, В) Образовательные программы

Проблема 3. Отсутствие стратегии мирового лидерства. Амбиции по завоеванию мировых рынков есть далеко не у всех, а если есть, то не всегда подкреплены взвешенной оценкой быстроты изменений и жесткости конкуренции на этих рынках.

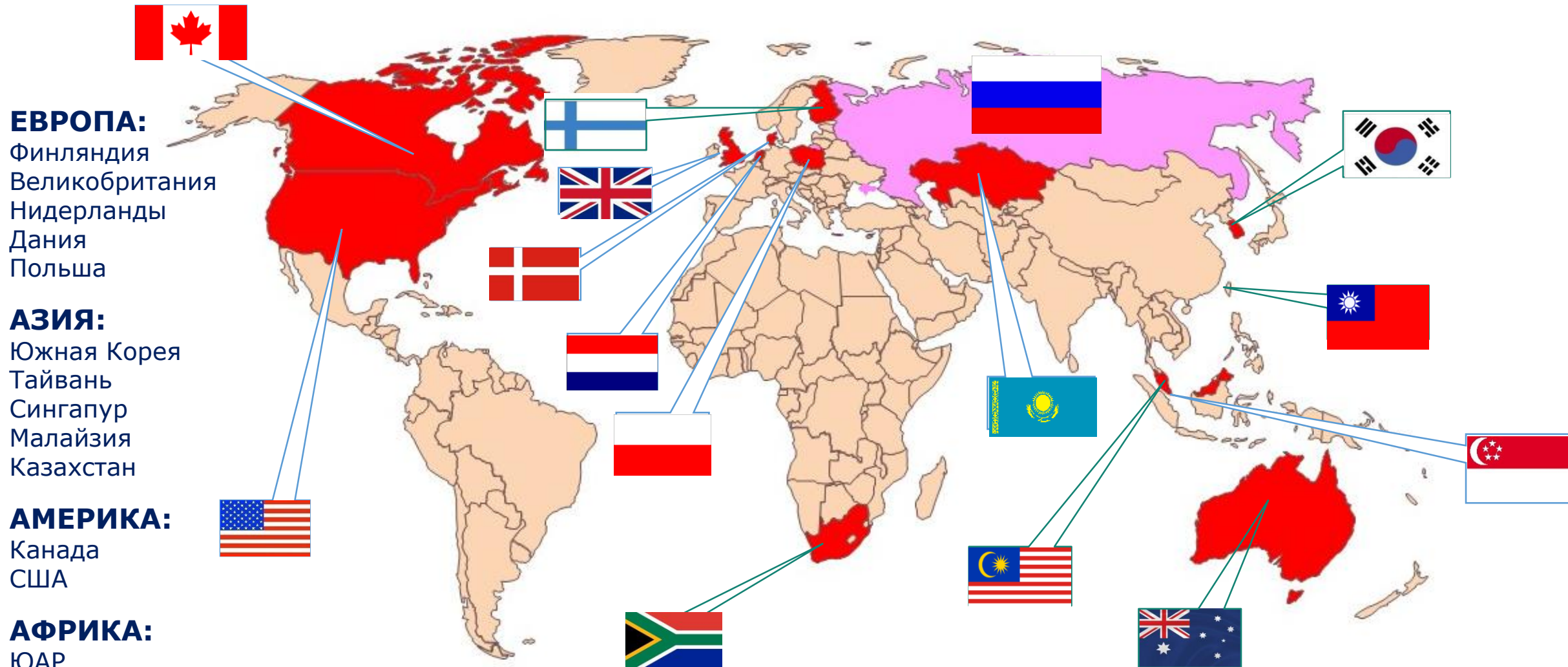
Возможные решения: А) Привлечение топ-менеджеров, имеющих опыт работы на мировых рынках, Б) Господдержка в выходе на мировые рынки, В) Кооперация с другими компаниями

Проблема 4. Нехватка внешнего финансирования. Для перехода на новый уровень развития (внешние рынки, принципиально новые технологии) собственных ресурсов недостаточно – требуется работать с банками, инвесторами, ценными бумагами.

Возможные решения: А) Программы субсидирования ставок, Б) Льготные программы госбанков, В) Выход на биржу с акциями и облигациями



Мировой опыт: 49 зарубежных программ поддержки быстрорастущих компаний



Основные черты зарубежных госпрограмм по поддержке БРК

Характерные признаки поддерживаемых БРК: производство и технологические услуги (включая ИКТ), высокая инновационная активность, экспортная ориентация

- **Селективность:** индивидуальный отбор компаний, ограниченное число участников;
- Поддержка оказывается **компаниям в целом**, а не их отдельным проектам; при отборе оцениваются, прежде всего, уже достигнутые результаты и конкурентные позиции, а не планы и намерения;
- Устанавливаются **конкретные измеримые цели** по росту величины годовой выручки или по величине экспорта компании за время ее участия в программе;
- Помощь в выработке **стратегии лидерства:** ориентация на превращение из локального/нишевого игрока в национального или глобального «чемпиона»;
- **Консьерж-менеджмент:** персональные кураторы от оператора программы, сопровождающие компанию при обращениях за господдержкой, инвестициями, выходе на экспорт;
- Активная **“soft” поддержка:** консалтинговая и маркетинговая поддержка, образовательные программы, менторство от успешных предпринимателей, сетевые коммуникации между компаниями



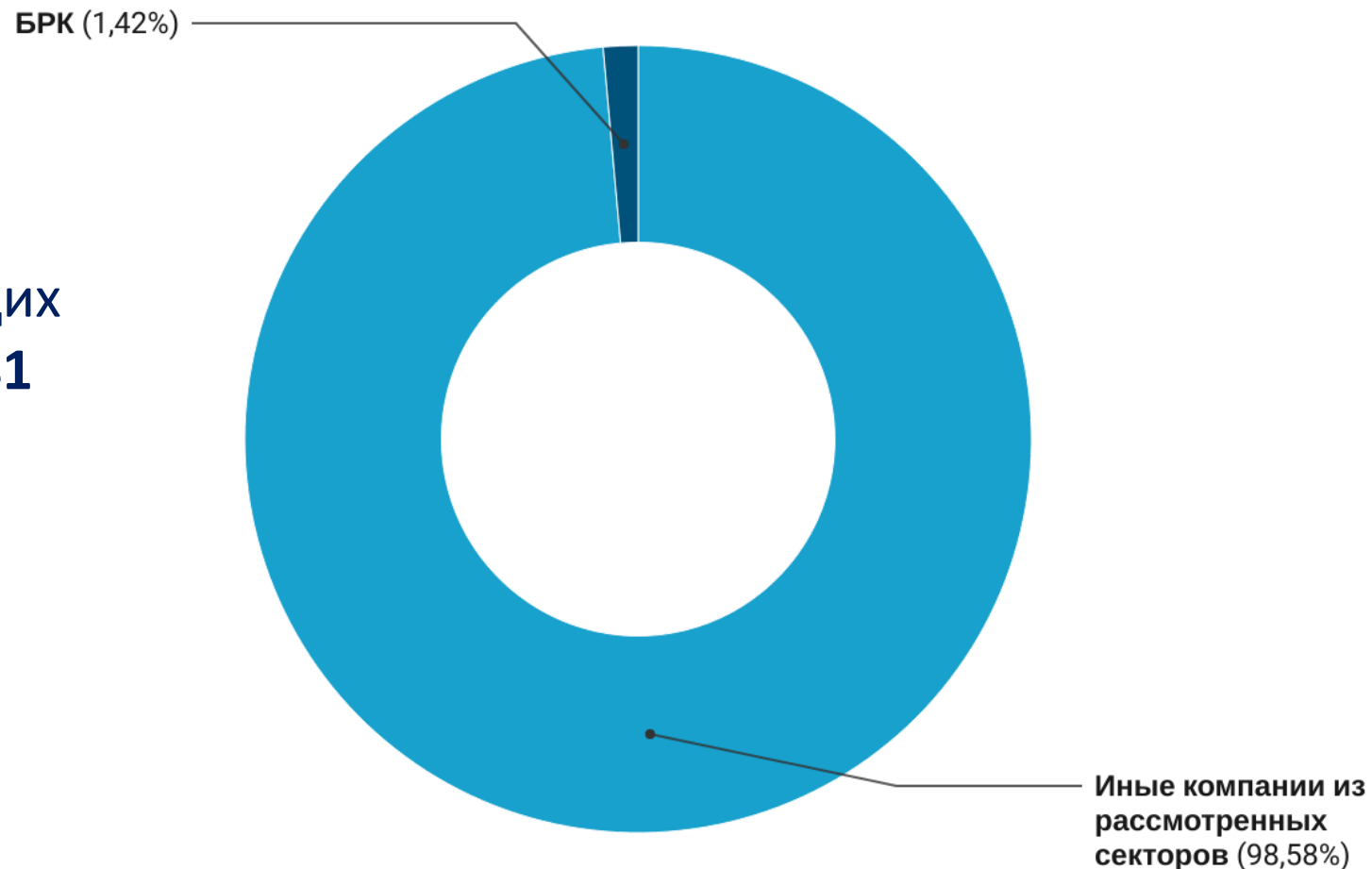
Быстрорастущие компании в России

Доля быстрорастущих компаний в России

Общее количество компаний в выборке – **1.024.585**

Критериям ОЭСР для быстрорастущих компаний (БРК) соответствует **14.581**

т.е. **1,42%** от общего числа

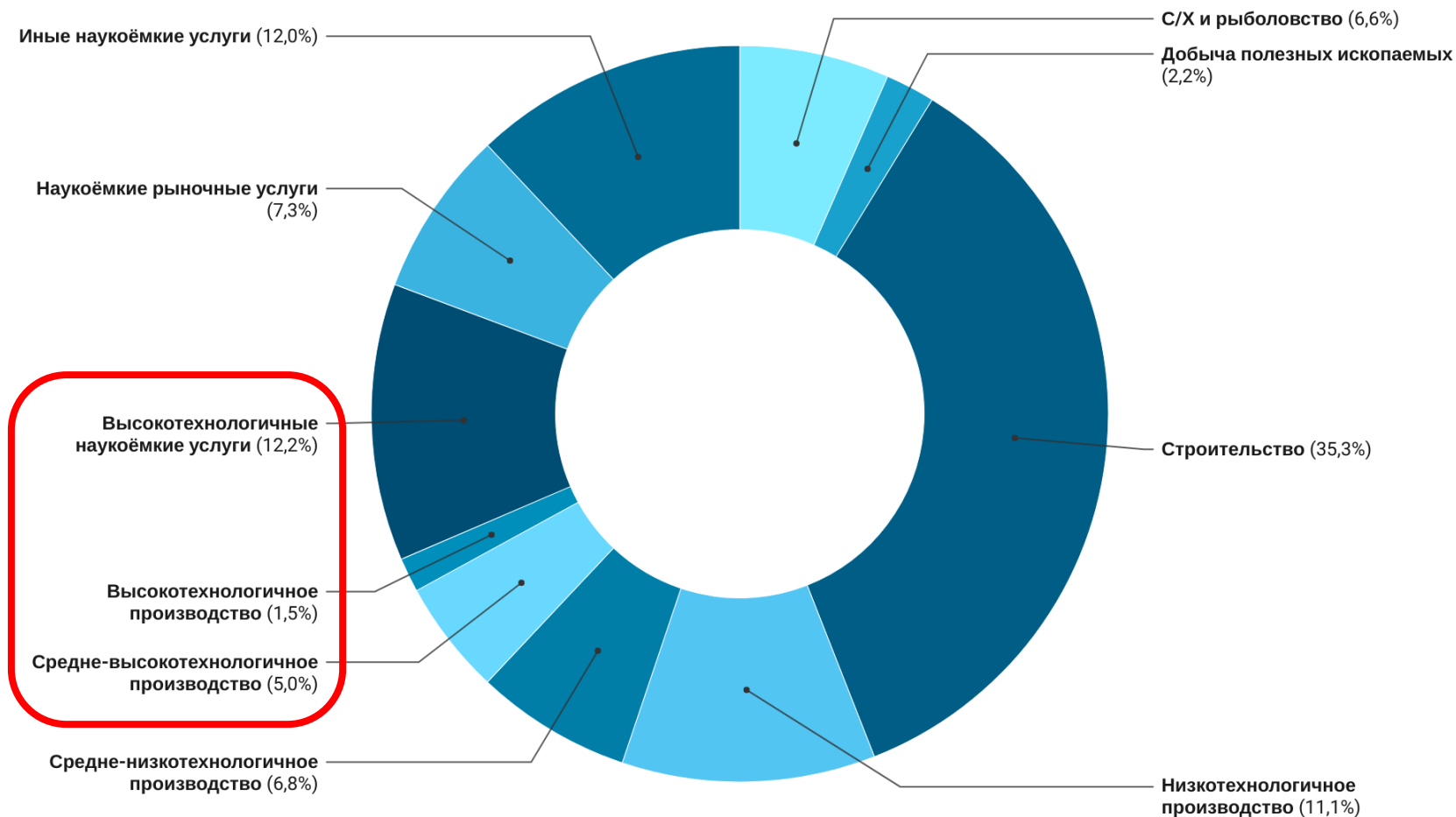


Распределение БРК по уровню технологической интенсивности

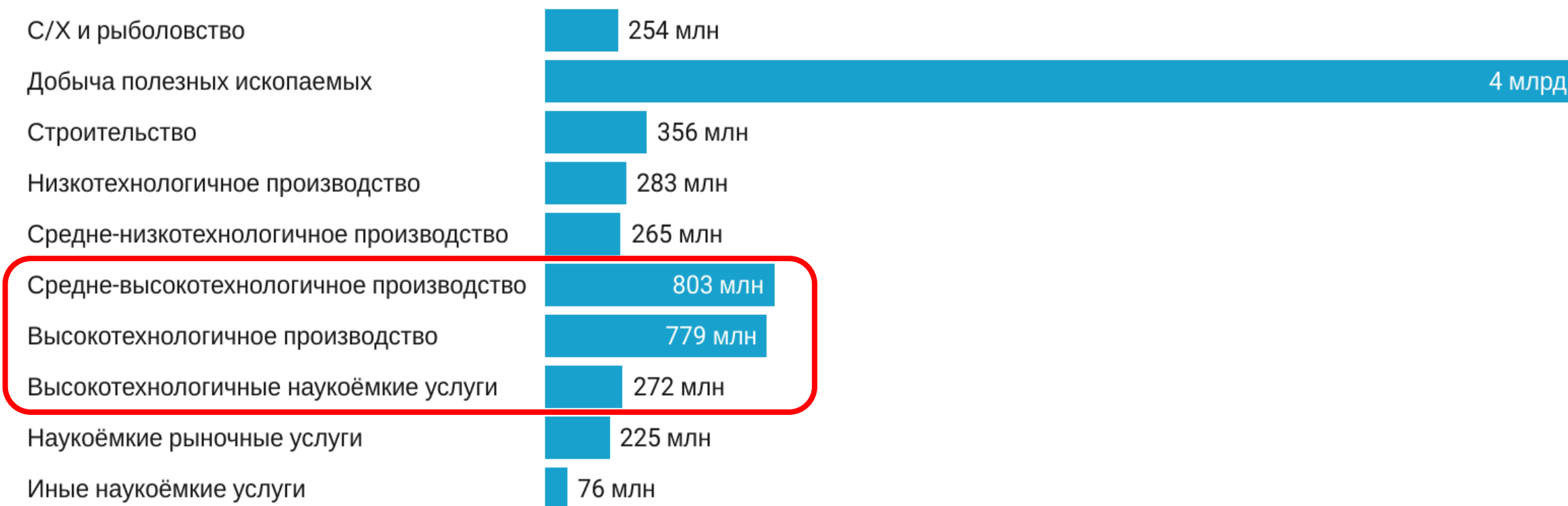
К высокотехнологичным секторам относится **18,7%** БРК («техногазели»)

Совокупная выручка БРК за 2019 г. – 8,6 трлн руб.

Совокупная выручка «техногазелей» – 1,9 трлн руб.

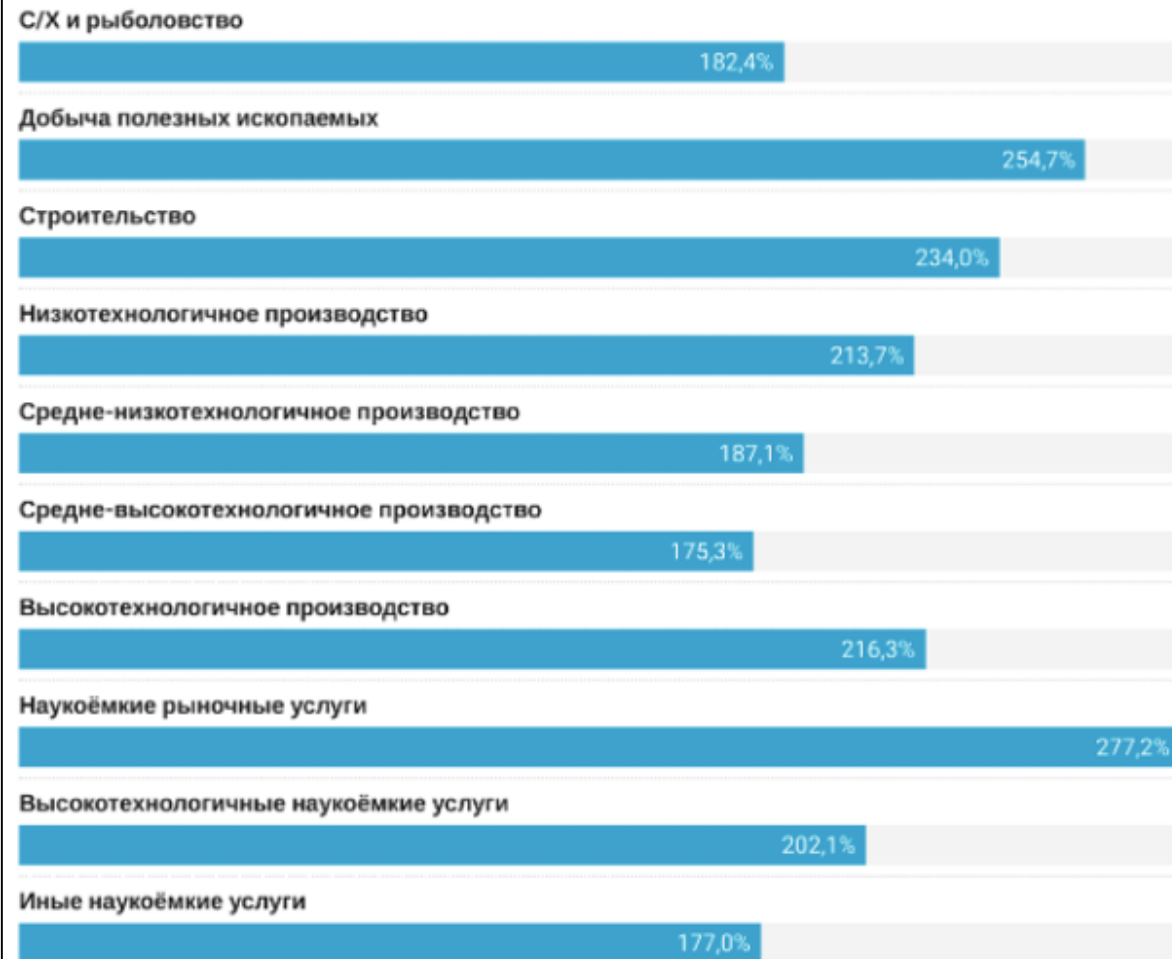


Абсолютный прирост выручки на одну компанию (2016-2019)

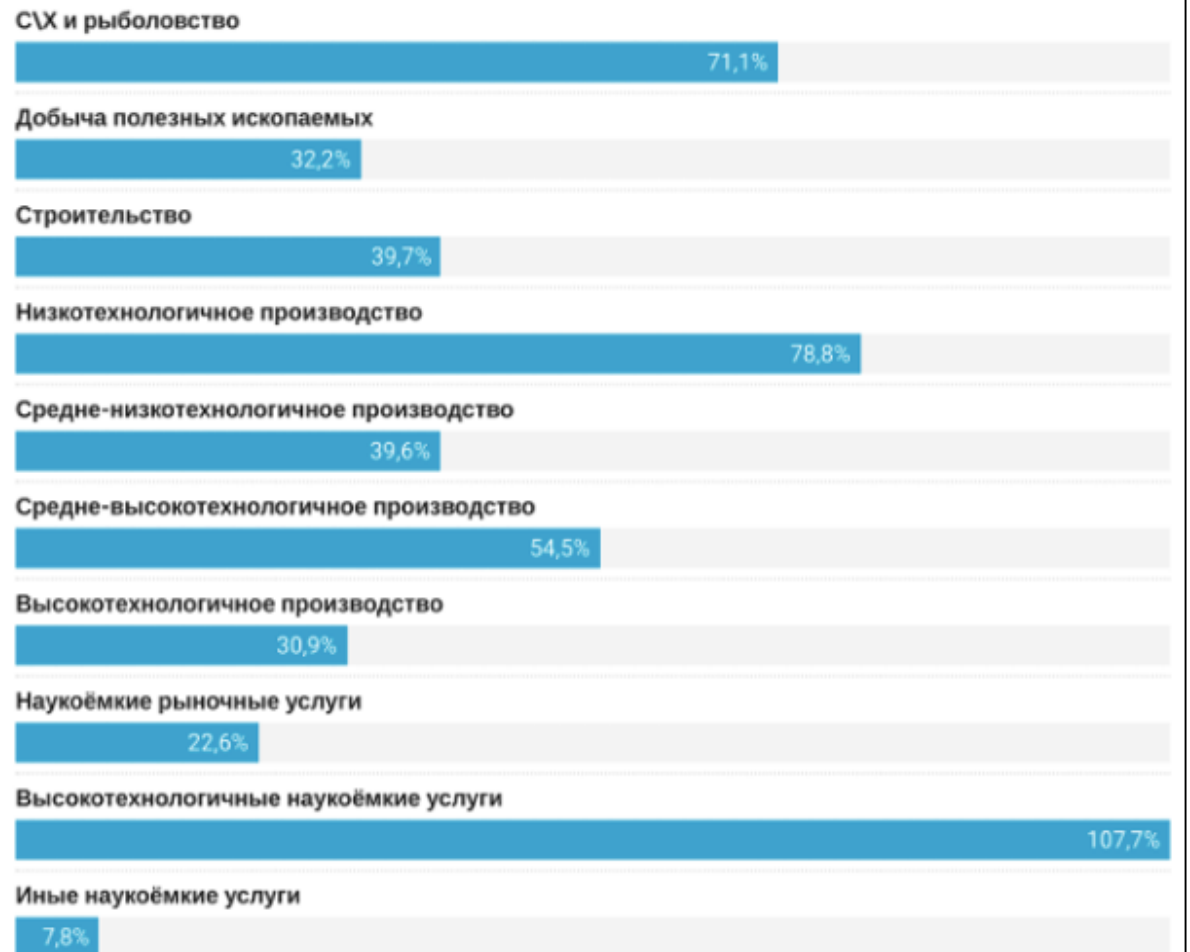


Относительный прирост секторов по выручке и занятости

Относительный прирост по выручке



Относительный прирост по занятости

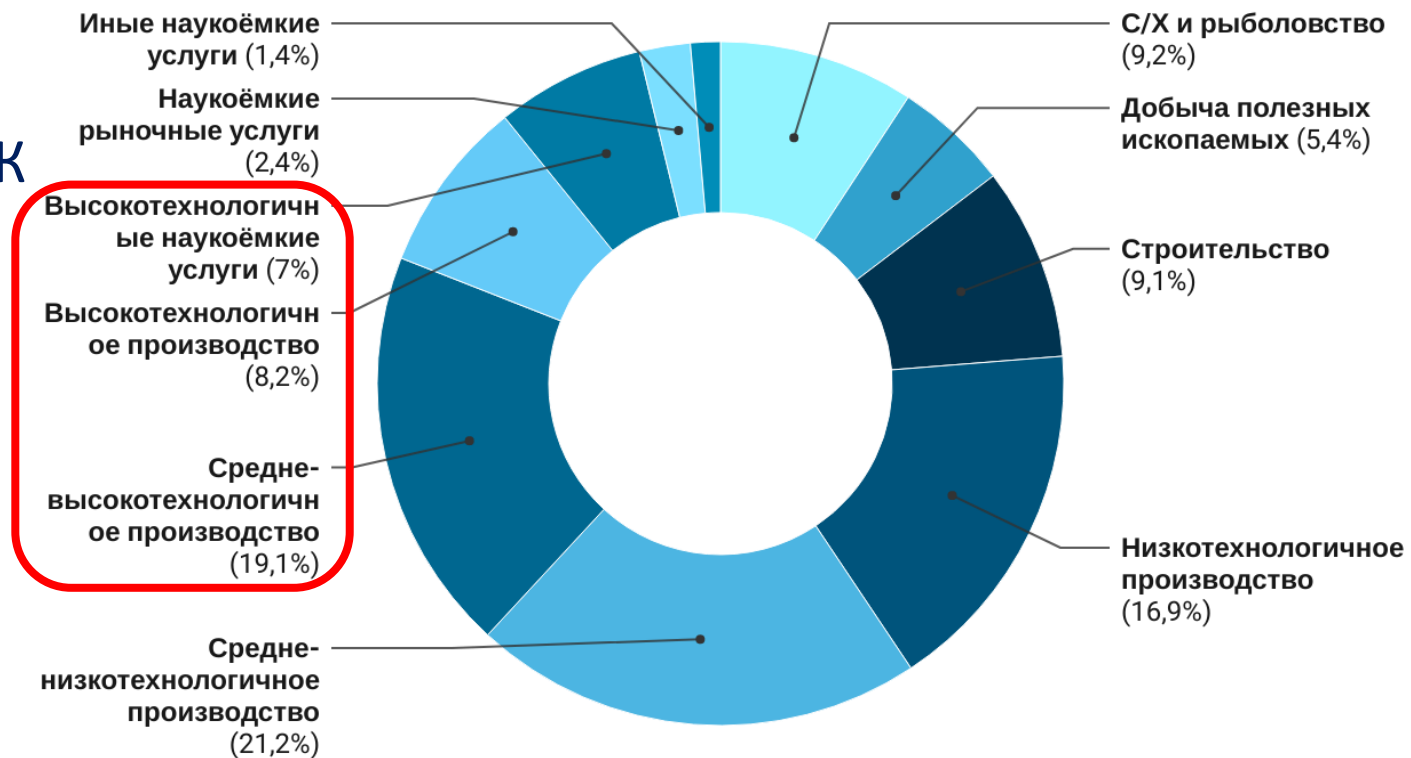


БРК-экспортёры



Экспортёров среди БРК
всего **5,16%**

Зато
высокотехнологичные
сектора занимают **34%**
среди экспортеров



Анализ технологических БРК (выборочное анкетирование)

16-17 лет - средний возраст компании

81% компаний - МСП

средняя величина выручки - **450 млн руб.**

71% - экспортёры

25% - доля экспорта в выручке

77% - пользовались господдержкой

86% - увеличат экспорт

61% высоко оценили господдержку

84% планируют обращаться за господдержкой в следующие 3 года

От государства компании в первую очередь ждут софинансирования НИОКР и инновационных проектов

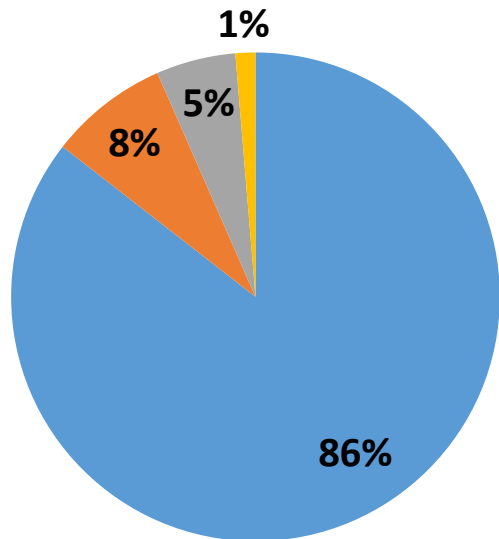


**Региональный аспект
деятельности
российских
быстрорастущих
компаний**



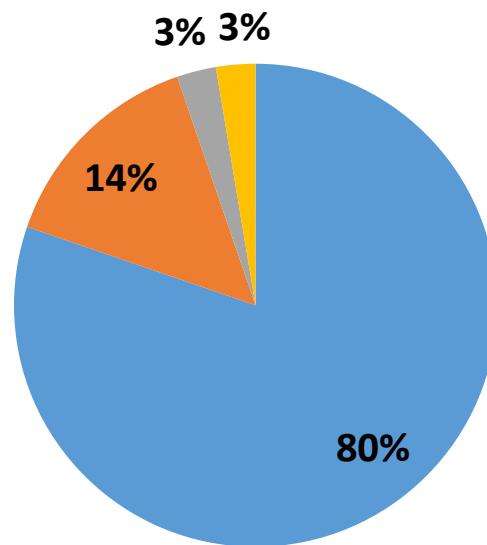
У абсолютного большинства компаний головной офис продолжает оставаться в одном и том же регионе, и в ближайшее время менять его расположение они не собираются

Вопрос: «Меняла ли ваша компания регион расположения головного офиса в процессе роста?»



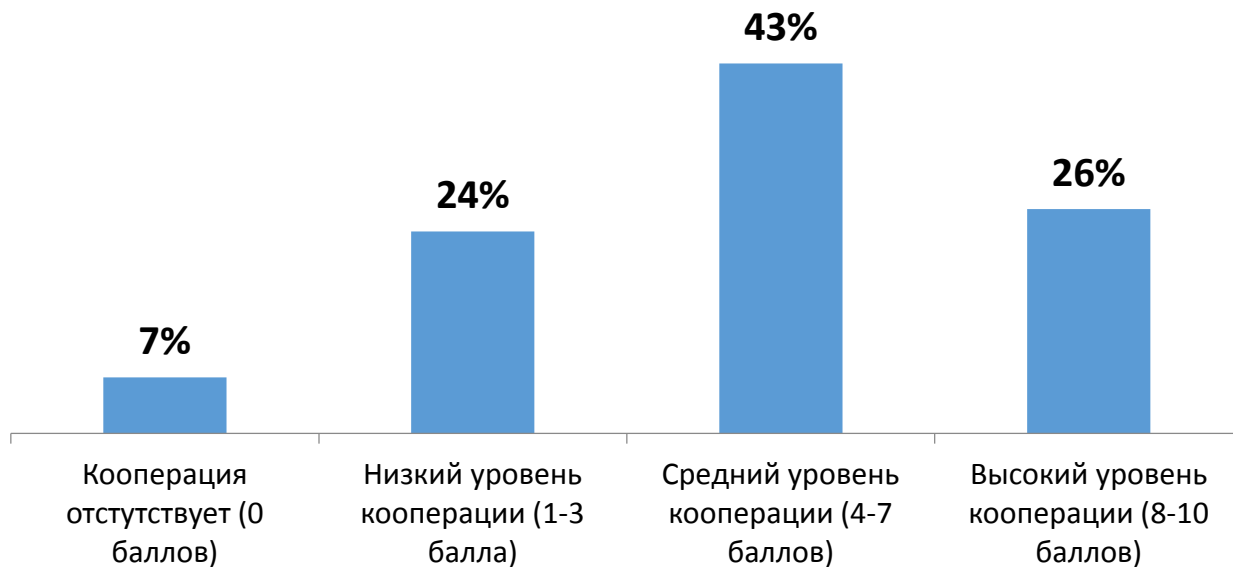
- Головной офис и все подразделения по управлению нашей компанией остаются в том же регионе, где он находился в момент основания компании
- Головной офис остается в том же регионе, где он находился в момент основания компании, однако некоторые важные подразделения с функциями управления всей компанией появились в других регионах
- Головной офис нашей компании переместился в другой регион, но в регионе возникновения компании остались важные подразделения с функциями управления всей компанией
- Головной офис и все подразделения по управлению нашей компанией полностью переместились в другой регион

Вопрос «Имеются ли у компании планы по изменению расположения головного офиса в ближайшие 5 лет?»



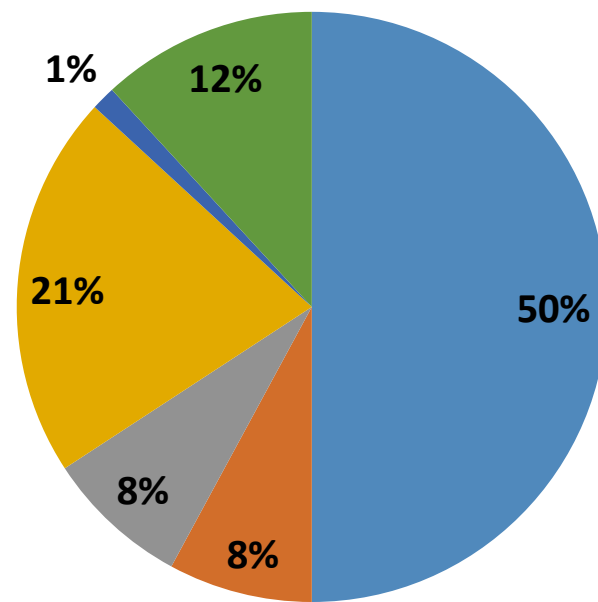
- Мы не планируем менять расположение головного офиса нашей компании
- Таких планов нет, но мы рассматриваем различные варианты
- Мы планируем поменять расположение головного офиса
- Затрудняюсь с ответом

Большая часть компаний вовлечены в различные виды кооперации с другими компаниями, расположенными в одном с ними регионе, и стремятся развивать такую кооперацию



Вопрос «Как бы вы оценили уровень кооперации вашей компании с другими организациями на уровне региона, в котором располагается головной офис?» (10-ти балльная шкала)

Вопрос «Имеются ли у компании планы по расширению кооперации с другими организациями на уровне региона?»



- Да, мы хотим расширить кооперацию и уже предпринимаем шаги в этом направлении
- Да, мы хотим расширить кооперацию, но имеющиеся в регионе предложения нас не устраивают
- Мы бы могли расширить кооперацию, но не видим в регионе потенциальных партнеров по бизнесу
- Нас устраивает имеющаяся кооперация
- Мы, наоборот, отказываемся от кооперации с некоторыми партнерами в регионе, т.к. в других регионах есть более интересные предложения
- Затрудняюсь с ответом

У большинства компаний сформированы рабочие связи с региональными властями, со стороны которых они получают различные виды как финансовой, так и нефинансовой поддержки

Вопрос: «Получала ли ваша компания какую-либо поддержку от региональных властей?»



Программа «Региональные чемпионы»



Российские программы по поддержке технологических БРК



- **проект «Национальные чемпионы»:** Минэкономразвития РФ, «Иннопрактика», Ассоциация Нацчемпионов, ИМИ ВШБ ВШЭ



- **проекты «Региональные чемпионы»:** 10 регионов при поддержке Минэкономразвития РФ



- **программа поддержки компаний-«газелей»** Корпорации МСП

Создан пост Общественного омбудсмана в сфере защиты прав высокотехнологичных компаний-лидеров, подготовлен спецдоклад Президенту РФ о мерах поддержки технологических компаний

В 2018 г. Минэкономразвития России инициировал проект «Региональные чемпионы»



Подготовлены методические рекомендации по запуску проекта в регионе:

- Рекомендации по разработке и реализации проекта;
- Рекомендации по подготовке паспорта проекта;
- Примерный график работ по реализации проекта;
- Рекомендуемый набор показателей для отбора компаний в проект

Взаимодействие регионов, реализующих проект «Региональные чемпионы», с Минэкономразвития РФ строится на основании **Соглашений**.



На сегодня Минэкономразвития России подписало Соглашения с 10 регионами:



- Иркутская область
- Новосибирская область
- Томская область
- Ростовская область
- Республика Якутия
- Республика Удмуртия
- Ульяновская область
- Челябинская область
- Пензенская область
- Свердловская область



Рекомендуемые квалификационные требования для допуска компаний в проект «Региональные чемпионы»

- Выручка – не менее 50 млн. руб. за последний отчетный год
- Темп роста выручки – не менее 10% в год (в течение 3 лет)
- Новые продукты, выведенные на рынок за последние 3 года – 1 продукт

Рекомендуемый набор показателей для отбора компаний в проект «Региональные чемпионы»

- Среднегодовые темпы роста выручки за предыдущие 3 года
- Имеющиеся планы по росту выручки на 5 лет
- Доля НИОКР в выручке
- Доля затрат на технологические инновации от выручки.
- Доля инновационных продуктов в выручке за последние 3 года
- Количество у компании новых продуктов
- Доля поставок за пределы региона
- Доля экспорта в выручке
- Имеющиеся планы по росту экспорта на 5 лет



Показатели эффективности проекта:

- рост выручки компаний-участников проекта;
- рост объема экспорта компаний-участников проекта

Проект также может содержать иные показатели его реализации, в том числе, отражающие:

- рост количества предприятий, участвующих в реализации проекта (рекомендуемое значение от 10 до 30 компаний в год);
- увеличение количества региональных компаний осуществляющих технологические инновации;
- иные экономические эффекты.

Рекомендуемые направления поддержки «региональных чемпионов»

Поддержка взаимодействия компаний с государственными структурами

- Вовлечение региональных органов власти и управления в проект
- Индивидуальное сопровождение «региональных чемпионов»
- Помощь в преодолении административных барьеров
- Содействие экспорту продукции и услуг
- Поддержка при взаимодействии на федеральном уровне

Коммуникационная поддержка компаний

- Привлечение компаний к бизнес-миссиям, выставкам, форумам
- Организация взаимодействия с инвестиционно-банковскими структурами
- Организация взаимодействия с крупными компаниями
- Организация «сетевое» взаимодействия компаний
- Организация взаимодействия компаний со СМИ и общественностью

Рекомендуемые направления поддержки «региональных чемпионов» (продолжение)

Консультационная и образовательная поддержка компаний

- Помощь в подготовке стратегий роста компаний
- Консалтинговая поддержка
- Менторская поддержка
- Образовательные программы

Рекомендуется организовать Скейларационную программу (разработана ИМИ НИУ ВШЭ при поддержке РВК)

- Образовательный блок: 5-6 ежемесячных учебных сессий. Учебные курсы: «Бизнес», «Экспорт», «Технологические тренды»
- Консалтинг: к компаниям прикреплены трекаеры-консультанты, которые помогают им разработать новую стратегию
- Менторинг: привлечены руководители крупных успешных технологических компаний

Рекомендуемая организационная схема реализации проекта «Региональные чемпионы»



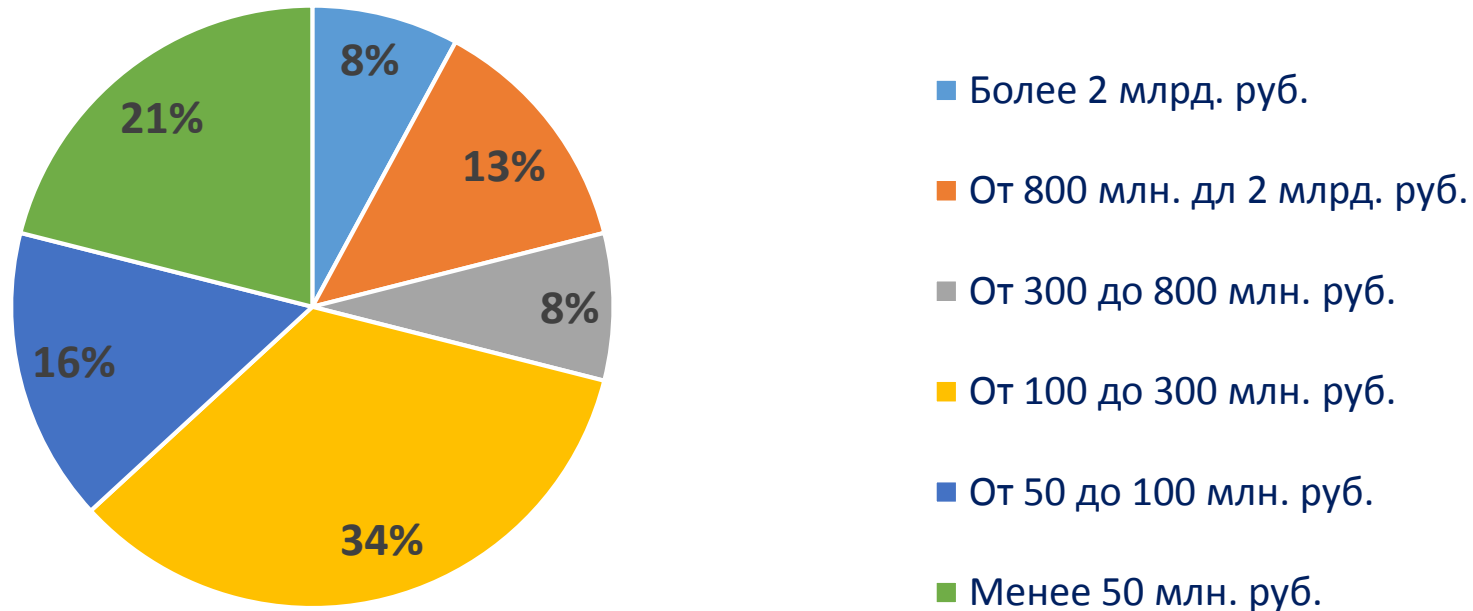
Рекомендуемый план работ по проекту «Региональные чемпионы»

- Подготовка **методологии** программы и плана реализации, утверждение паспорта проекта
- Заключение **соглашения** с Минэкономразвития РФ
- Формирование **Совета проекта** и назначение **ответственных** за проект
- Предварительное изучение и **отбор** компаний-участников проекта,
- Подготовка компаниями-участниками проекта **«дорожных карт»** своего развития
- Разработка и реализация **программы поддержки** компаний-участников проекта
- **Мониторинг** развития компаний-участников проекта

Половина компаний «региональных чемпионов» имеет выручку от 50 до 300 млн. руб.

В ходе мониторинга 2020 г. 6 регионов из 10 предоставили информацию о ходе реализации проекта: Республика Удмуртия, Иркутская, Новосибирская, Пензенская, Томская, Свердловская область. В разных регионах отобрано от 5 до 10 компаний для участия в проекте. Получены данные о 39 компаниях.

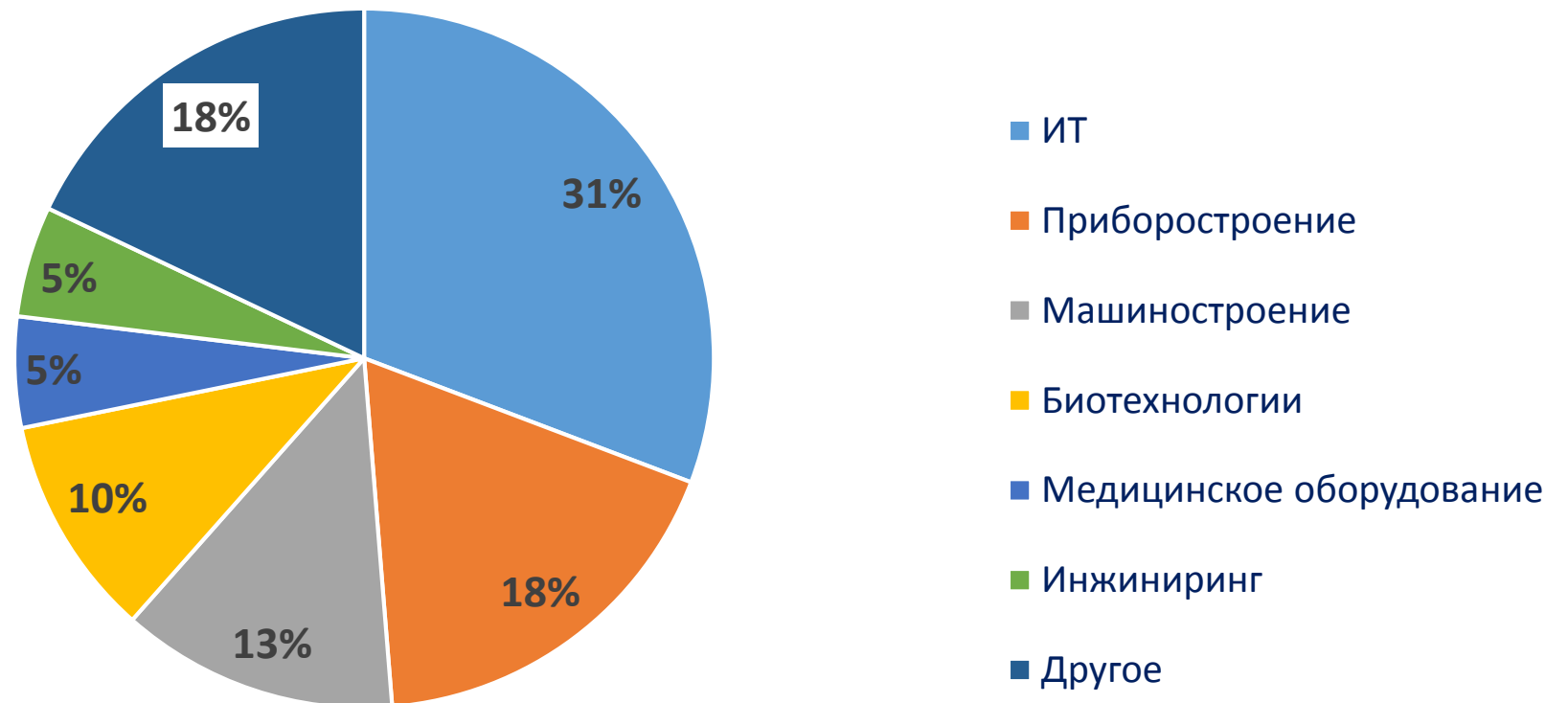
Выручка отобранных компаний составляет от 30 млн. до 4 млрд. рублей.



Около трети всех компаний «региональных чемпионов» представлены ИТ сектором

Среди других секторов наибольшую долю имеют приборостроение, машиностроение и биотехнологии.

Совокупно на эти отрасли приходится почти $\frac{3}{4}$ всех компаний.



Выводы и предложения

- Быстрорастущие компании играют ключевую роль в увеличении темпов роста ВВП, создании новых рабочих мест и инновационном развитии. Стратегическая задача – кратно увеличить число БРК в России и долю технологических компаний среди БРК
- Необходима надминистерская госпрограмма по поддержке технологических БРК с отдельными блоками регионального, отраслевого и федерального уровней. Предусмотреть в ней специальные меры финансовой и нефинансовой поддержки:
 - льготные беззалоговые кредиты;
 - софинансирование НИОКР;
 - скейларационные и консультационные программы
- Активизация программы «Региональные чемпионы» с поддержкой на федеральном уровне:
 - выделение регионам целевых субсидий на реализацию проектов «Региональные чемпионы»;
 - включение компаний «региональных чемпионов» в списки приоритетных получателей льготных беззалоговых кредитов;
 - формирование специального трека для компаний «региональных чемпионов» в федеральных скейларационных и консультационных программах



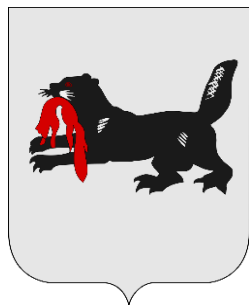
Высшая школа бизнеса – <https://gsb.hse.ru/>

Институт менеджмента инноваций ВШБ НИУ ВШЭ –
www.imi.hse.ru

Доклад «Российские быстрорастущие компании» –
https://imi.hse.ru/reports/hgf_report_2021

+7 (495) 688-8588





Практический кейс: реализация проекта «Региональные чемпионы» в Иркутской области

Заключено Соглашение между Иркутской областью и Минэкономразвития РФ о реализации проекта «Региональные чемпионы»

Утвержден Паспорт проекта
Функциональный заказчик: Агентство инвестиционного развития Иркутской области
Заключен Договор с НИУ ВШЭ

Сбор анкет компаний:
60 компаний
Первичный отбор:
отобрано 19 компаний-финалистов

2018

2019

Апрель

Май

Июнь

Анализ компаний-финалистов, проведение интервью, подготовка аналитических записок

Презентации компаний, экспертиза:
отобрано 10 компаний

Разработка или корректировка стратегий компаний
Подготовка «дорожных карт» развития компаний
Работа с менторами

Обобщение запросов компаний на различные инструменты господдержки, формирование плана действий регионального Минэка Иркутской обл.

Июль

Август

Сентябрь

Октябрь

Ноябрь

Декабрь



Примеры компаний – региональных чемпионов Иркутской области

«Азия-мьюзик»: выручка в 2018 г. - 374 млн. руб. (2019 – 470 млн. руб.), среднегодовой темп роста выручки за последние 3 года - 52%. Единственный в России производитель всего спектра профессионального оборудования для объектов культуры, досуга и отдыха - от кресел до акустических систем.

ITSumma: выручка в 2018 г. - 129 млн. руб. (2019 – 164 млн. руб.), среднегодовой темп роста выручки за последние 3 года - 81%. Круглосуточное сопровождение, обеспечение надежности ИТ-инфраструктур интернет-проектов. Клиенты - крупнейшие российские интернет-магазины (MVideo, Goods.ru, Kupivip.ru), все вебсайты ТАСС.

«СПИРИТ»: выручка в 2018 г. - 121 млн. руб. (2019 – 185 млн. руб.), среднегодовой темп роста выручки за последние 3 года - 26%. Производство горно-обогачительного оборудования. Единственный производитель винтовых сепараторов в России. 20% выручки – экспорт.

ISPsystem: выручка в 2018 г. - 105 млн. руб. (2019 – 126 млн. руб.), среднегодовой темп роста выручки за последние 3 года - 34%. Разработка программных продуктов для автоматизации хостинга, управления серверами, виртуализацией и ЦОД. Решения АО «ИСПсистем» используют около 80% российских хостинг-провайдеров и дата центров.

ГК «СКБ электротехнического приборостроения»: выручка в 2018 г. - 120 млн. руб. (2019 – 163 млн. руб.), среднегодовой темп роста выручки за последние 3 года - 34%. Разработка и производство приборов контроля высоковольтных выключателей и трансформаторов.

