



Институт менеджмента инноваций НИУ ВШЭ

Российские быстрорастущие компании: проблемы идентификации и анализа динамики развития

Д.С.Медовников, директор Института менеджмента инноваций НИУ ВШЭ
С.Д.Розмирович, директор Центра исследований сферы инноваций
ИМИ НИУ ВШЭ

27 февраля 2018 года

Внимание к быстрорастущим компаниям

Ряд зарубежных и российских авторов утверждает, что **наибольший вклад в экономический рост и обеспечение занятости вносят средние быстрорастущие компании** (high-growth firms, HGFs)

Берч (1981, 1994): HGFs являются главным источником экономической активности и обеспечивают больше 50% новых рабочих мест.

Ач, Парсонс, Трейси (2008): самыми устойчиво быстрорастущими являются компании со средним возрастом 25 лет

Харт (2009): средняя доля расходов на R&D в выручке HGFs примерно вдвое превышает типичный уровень прочих компаний

Мейсон, Браун (2010): необходимо сдвинуть фокус госпрограмм стимулирования МСП со стартапов на более зрелые компании

Симон (1996, 2007, 2012): 25% от общего объема экспортной выручки Германии дают «скрытые чемпионы»: небольшие компании с узкой специализацией, являющиеся мировыми лидерами на этих рынках

Грюнвальд (2014): в жизни HGFs существует «переломная точка» (5-25 лет), когда происходит выбор: оставаться рядовыми игроками или стать «чемпионами». В этот период критически важна активная и персонализированная господдержка

Юданов (2010, 2012): в России сложился слой компаний-«газелей», растущих ежегодно на 20%: 1999-2007 гг. – их было 12-13% от всех компаний, после 2008 г. – их число сократилось в 4-5 раз.

Земцов (2016): в 2013 году «газели», занимая долю, равную 15% выручки от выборки, являются источником более 30% всего положительного прироста выручки

Термины, определяющие понятие «быстрорастущая компания»

Газели (Gazelles)	Birch, D. and Medoff, J. (1994). "Gazelles", in Solmon, L. & Levenson, A. (Eds) Labour Markets, Employment Policy and Job Creation, Westview Press, Boulder, Co.	Компании, демонстрировавшие в течение каждого года из 5 лет подряд темпы роста не ниже 20 %.
Газели (Gazelles)	OECD, 2007, OECD Framework for the Evaluation of SME and Entrepreneurship Policies and Programmes, OECD Publishing, Paris	Быстрорастущие компании (HGFs - см. ниже), возраст которых составляет не более пяти лет (при "горизонте наблюдения" в три года)
Газели (Gazelles)	Ferrantino, Michael, Megha Mukim, Alison Pearson and Nathanael Snow, Gazelles and Gazillas in China and India, GTAP (Global Trade Analysis Project), October 2012	Компании, которые добились удвоения своих продаж в неизменных ценах (real sales) за четырехлетний период (наблюдения)
Газели (Gazelles)	K. Dautzenberg et al. (2012), Study on Fast Growing Young Companies (Gazelles) - Summary, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie	1) ежегодный прирост числа сотрудников не менее 20% в течение трех лет подряд; 2) наличие как минимум 10 сотрудников/работников в первый год наблюдения; 3) по итогам трехлетнего периода наблюдения/анализа общий прирост числа сотрудников должен составлять не менее 72,8% по сравнению с первым годом создания/учреждения компании
Superstars Gazelles	Birch, David L., Anne Haggerty and William Parsons, "Who's Creating Jobs?" Cambridge, Mass.: Cognetics, 1995	Компании-газели, в которых на начальный момент времени наблюдения насчитывалось 100 или более сотрудников
Super- gazelles	K. Dautzenberg et al. (2012), Study on Fast Growing Young Companies (Gazelles) - Summary, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie	Компании, которые добились за 3-хлетний период наблюдения увеличения числа своих сотрудников до уровня в 100 и более человек
Global Gazelles	Financing Global Gazelles, Submitted To Industry Canada, Prepared by: Meyers Norris Penny, March 2006,	Компании, основной объем выручки которых приходится на продажи за пределами их внутренних рынков, и темпы ее прироста составляют 100% и более на конец четвертого года (наблюдения), причем в течение всех этих четырех лет демонстрируется позитивная динамика роста прибыли, а в первый год общий объем продаж составлял не менее \$100,000

Термины, определяющие понятие «быстрорастущая компания» (продолжение)

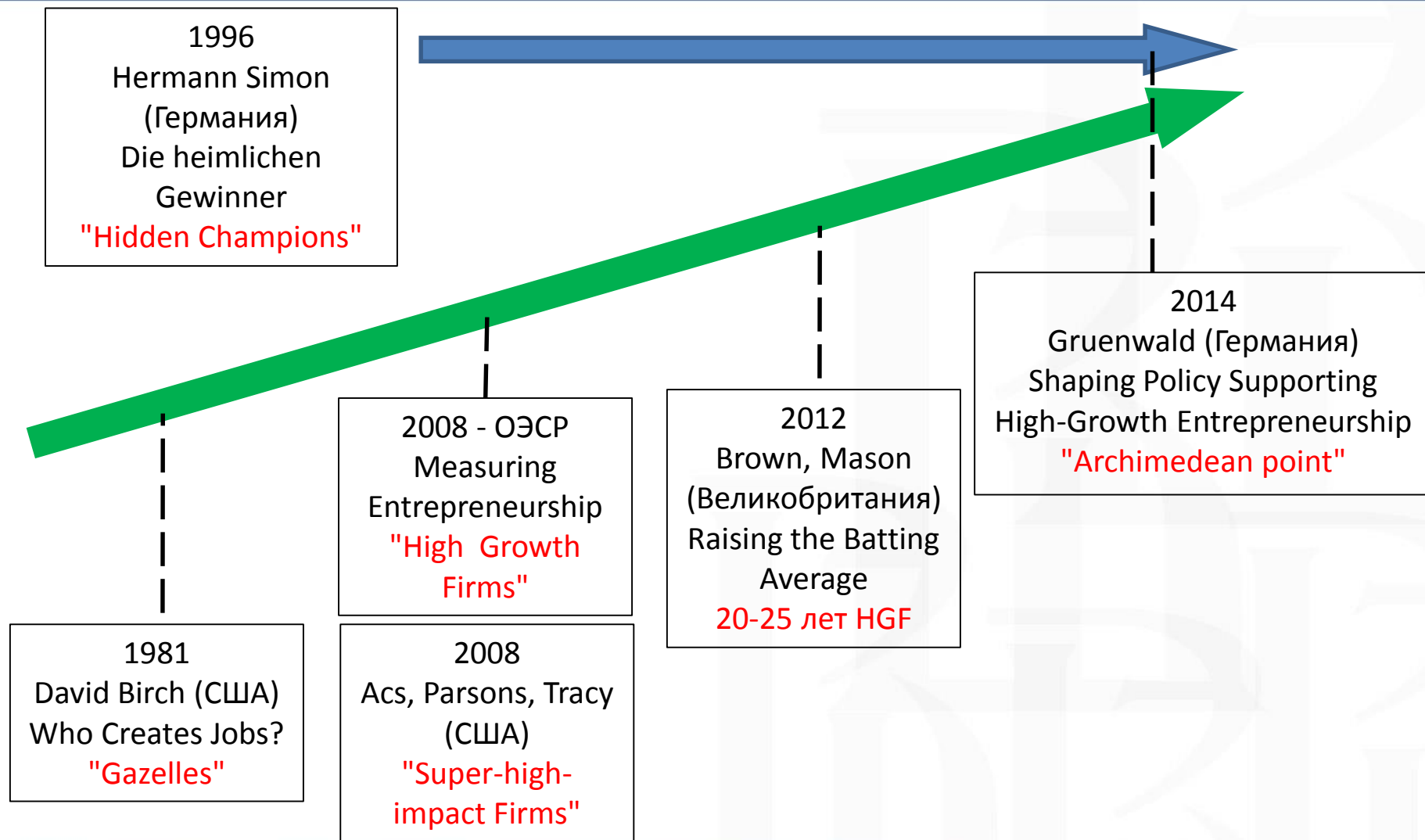
High Growth Firms (HGFs)	OECD (2008) Measuring Entrepreneurship: A Digest of Indicators, OECD-Eurostat Entrepreneurship Indicators Program, Organisational for Economic Co-operation and Development (OECD), Paris.	Компании со средним аннуализированным приростом числа сотрудников или оборота более 20% ежегодно в течение трехлетнего периода, и более чем с 10 сотрудниками на начальный момент этого периода наблюдения
High-Impact Firms	Acs, Z. J., W. Parsons, and S. Tracy. 2008. High-impact Firms: Gazelles Revisited. Washington, DC: Office of Advocacy of the US Small Business Administration (SBA).	Компании, которые за последний 4-летний период, по крайней мере, удвоили свои продажи и добились количественного роста занятости в 2 и более раза
Persistent High-Growth Companies (PHG)	Bianchini, S., G. Bottazzi, F. Tamagni (2017) What does (not) characterize persistent corporate high-growth? Small Bus Econ (2017) 48:633–656.	Компании, средние годовые темпы роста (либо темпы роста продаж, либо темпы роста занятости) которых на протяжении как минимум четырех из пяти лет наблюдения позволяли им попадать в топ 10% компаний в общем массиве по разным группам отраслей
High-Growth Innovative Enterprises (HGIE)	“Framework conditions for high-growth innovative enterprises (HGIE). Final report”. September 2016. European Commission, Directorate-General for Research and Innovation, European Union, 2017.	Компании, которые демонстрировали в течение трех лет подряд прирост числа занятых свыше 10% за год и на момент начала наблюдения имели не менее 10 сотрудников, и относящиеся к “инновационным секторам”

Семь мифов о HGFs

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

Brown, R., 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

«Линии» Бёрча и Симона

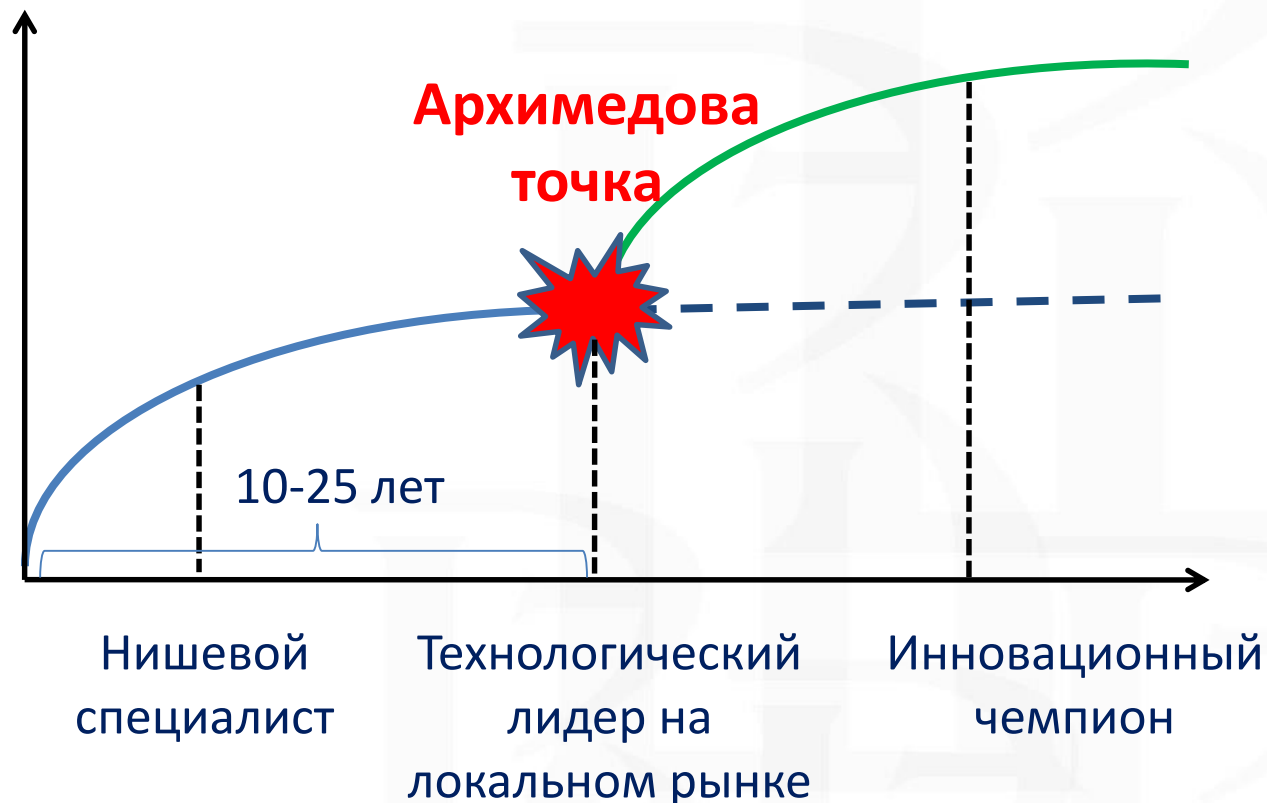


Архимедова точка: когда компаниям надо помочь

2007 г. – McKinsey:
Исследование 5000
скрытых
чемпионов



Robert K. Gruenwald
(2014): Shaping Policy
Supporting High-Growth
Entrepreneurship



Мировой опыт господдержки HGFs: Европа



Финляндия – программа **The Growth Firm Service** (2003): «проактивное выявление фирм и предпринимателей с высоким потенциалом роста». Координируется частным Фондом развития малого и среднего бизнеса. К каждой компании прикреплялся на долгосрочной основе консультант-специалист, который осуществлял последующее ее курирование.



Нидерланды – программа **Growth Accelerator** (2009) поддерживает ускоренный рост инновационных фирм с годовым оборотом от 2 до 20 млн. евро. Программу реализует совместное предприятие, в состав учредителей которого, в частности, входят PricewaterhouseCoopers, Philips Applied Technologies и ряд других крупных компаний.



Великобритания – программа **Future Fifty** (2013): активное продвижение 50 наиболее быстро растущих компаний. Использование схем «консьерж-менеджмента», в т.ч. для обеспечения их прямого контакта с правительственными учреждениями, ответственными за МСП.

- Программа **Companies of Scale** (2005) - на территории Шотландии. Компании с выручкой свыше £10 млн. должны увеличить её в 10 раз. Индивидуальная комплексная поддержка: бизнес-менторство, повышение квалификации, содействие в разработке стратегий и создании систем управления

Мировой опыт господдержки HGFs:

Азия



Южная Корея:

- программа **Korean Hidden Champion Initiative** (2009): содействие ускоренному росту компаний, стремящихся достичь ежегодного уровня экспортных продаж продукции в \$300 млн и выше. Финансирование со стороны Eximbank'a. Комплекс нефинансовых услуг (около 1300 различных видов)
- программа **World Class 300 Project** (2011): формирование к 2020 г. в стране 300 компаний-мировых лидеров с экспортом на \$100 млн. Величина годовых продаж компаний-кандидатов в течение трех последних лет – от \$40 млн до \$1 млрд, значительная доля расходов на R&D. "Пакет индивидуализированных услуг" : 27 различных инструментов на длительный срок (около 10 лет).



Тайвань: программа **Mittelstand Award** (2013): добиться в течение ближайших 3 лет появления 100 сильных быстрорастущих компаний «среднего звена». Ежегодно отбирается 10-12 компаний, которым оказывают содействие в обучении кадров, предоставляют финансовую помощь, помощь в получении патентов, а также маркетинговую и консультационную поддержку в продвижении на мировой рынок.

Мировой опыт господдержки HGFs:

Азия (продолжение)



Малайзия: Программа Mid-Tier Companies Development Programme (2014). Ежегодно отбирают 50 компаний с годовой выручкой от \$12,5 до \$125 млн. Компании получают 9-месячную программу обучения и поддержки: консультации экспертов и предоставление индивидуальных советников (в т.ч. иностранных специалистов). Предоставляется поддержка в выходе на внешние рынки со стороны госкорпорации MATRADE. Обеспечивается доступ к различным источникам финансирования.



Казахстан: Программа «Лидеры конкурентоспособности – Национальные чемпионы» (2015). С инициативой программы выступил Президент Н.Назарбаев. Участвуют компании с годовой выручкой от \$15 до \$200 млн. В программе принимают участие 28 компаний. Оператором программы является национальный управляющий холдинг «Байтерек» (консультант - «McKinsey&Company»). Уже за 2015 г. «Байтерек» оказал компаниям – участницам проекта помощь на сумму около \$60 млн.



Россия: ???

Основные черты зарубежных госпрограмм по поддержке HGFs

Характерные признаки поддерживаемых HGFs: промышленность (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;
- Акцент на **“soft” поддержке**: консалтинговая и маркетинговая поддержка, образовательные программы, менторство от успешных предпринимателей, сетевые коммуникации между компаниями

Инициативы государства по поддержке HGFs в России

Системной работы по поддержке государством средних HGFs в России не ведется.

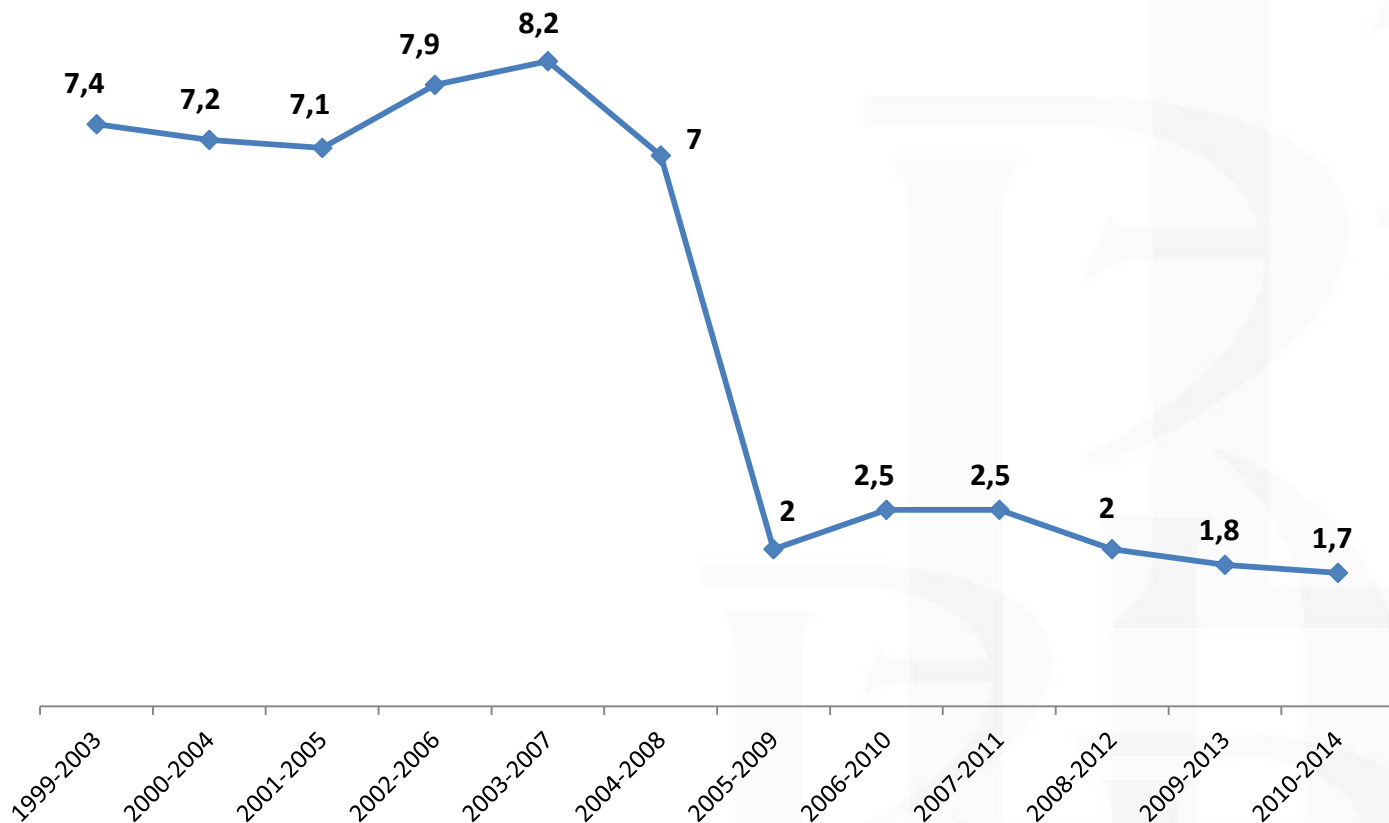
Из предпринятых в этом направлении попыток можно отметить проекты:

Программа	Год начала	Цель	Целевая аудитория	Число участников	Организатор	Формы поддержки
Рейтинг быстрорастущих технологических компаний "ТехУспех"	2012	Поиск, мониторинг и продвижение перспективных быстрорастущих технологических компаний, которые обладают высоким потенциалом лидерства как на российском, так и на глобальном рынке	Компании с годовой выручкой от 120 млн до 30 млрд. руб., высокими темпами роста выручки (15-20% за последние 5 лет), высокой инновационной активностью	Всего в базе рейтинга – 270 компаний	Российская венчурная компания. Оператор - НИУ ВШЭ	- организация коммуникации между самими компаниями - распространение информации о компаниях рейтинга
"Поддержка высокотехнологических компаний-лидеров" ("Национальные чемпионы")	2016	Обеспечение опережающего роста отечественных частных высокотехнологических экспортно ориентированных компаний-лидеров и формирование на их базе транснациональных компаний российского базирования	Компании с годовой выручкой от 400 млн до 30 млрд. руб., высокими темпами роста выручки (15-20% за последние 5 лет), высокой инновационной активностью, амбициозными планами дальнейшего роста	На конец 2017 г. отобрано 62 компании.	Министерство экономического развития России. Оператор – НИУ ВШЭ	- организация взаимодействия с институтами развития и ведомствами; - поддержка экспортной активности по линии РЭЦ, торгпредств, межправкомиссий и деловых миссий - внесение изменений в НПА - организация взаимодействия с госкомпаниями - организация сетевого взаимодействия между компаниями

Перспективные задачи:

- разворачивание программы поддержки HGFs на **правительственном уровне**;
- формирование **специальных инструментов**, ориентированных на HGFs, в работе институтов развития
- выделение средств на организацию **soft поддержки**: консалтинг, продвижение, переподготовка кадров, нетворкинг

Доля газелей среди российских фирм с выручкой свыше 300 млн. руб. (в %)



Полунин, Ю.А., Юданов, А.Ю. (2016): Российские быстрорастущие компании: сценарии кризиса и роста. // Экономический кризис и промышленная политика – альтернативные пути возвращения к росту в России / под ред. Р. Трауб-Мерца, Д. Ефименко. М. : Политическая энциклопедия. С.82.

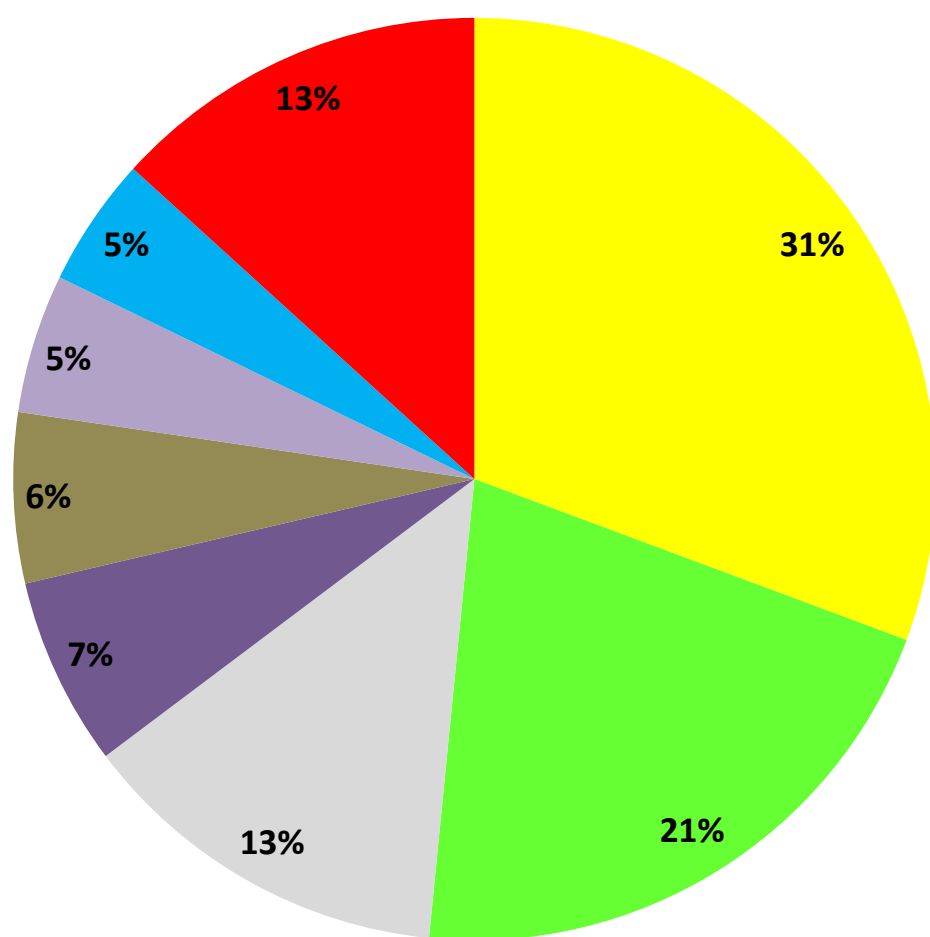
Динамика средних быстрорастущих компаний в России (2013-2016 гг.)

	Выручка в 2013 г. по всем средним компаниям (млн. руб.)	Выручка в 2016 г. по всем средним компаниям (млн. руб.)	Темп роста выручки (CAGR) по всем средним компаниям	Выручка в 2013 г. по HGFs (млн. руб.)	Выручка в 2016 г. по HGFs (млн. руб.)	Темп роста выручки (CAGR) по HGFs	Доля HGFs в 2013 г.	Доля HGFs в 2016 г.
Обрабатывающие	11 560 988	15 608 634	11%	3 398 034	7 679 752	31%	29%	49%
Сельское хозяйство	1 310 535	2 502 305	24%	473 607	1 354 802	42%	36%	54%
Добыча	1 845 777	2 510 221	11%	530 103	1 285 611	34%	29%	51%
Строительство	5 484 622	6 206 049	4%	943 109	2 772 346	43%	17%	45%
Информсвязь	1 167 684	1 547 619	10%	272 058	734 953	39%	23%	47%
Интеллектуальные услуги	2 896 108	3 805 731	10%	618 730	1 896 774	45%	21%	50%
По всем отраслям	24 265 715	32 180 558	10%	6 235 641	15 724 239	36%	26%	49%

Выборка: компании с выручкой от 120 млн. до 25 млрд. рублей. По базе СПАРКа. Всего в выборке – 58 тыс. компаний.

В каждой отрасли выделены компании, которые показывают средние ежегодные темпы роста выше отраслевой медианы (HGFs-компании).

Отраслевая структура российских средних HGFs (по количеству компаний)



- Строительно-монтажные работы
- Сельское хозяйство и пищевая промышленность
- Интеллектуальные услуги
- Машиностроение, электротехника, электроника и приборостроение
- ИКТ и медиа
- Черная и цветная металлургия, металлообработка, производство промышленного оборудования
- Переработка углеводородов, химические производства, производство РТИ и изделий из пластмасс
- Другие отрасли

Средние HGFs в основных отраслях экономики России (топ-20)

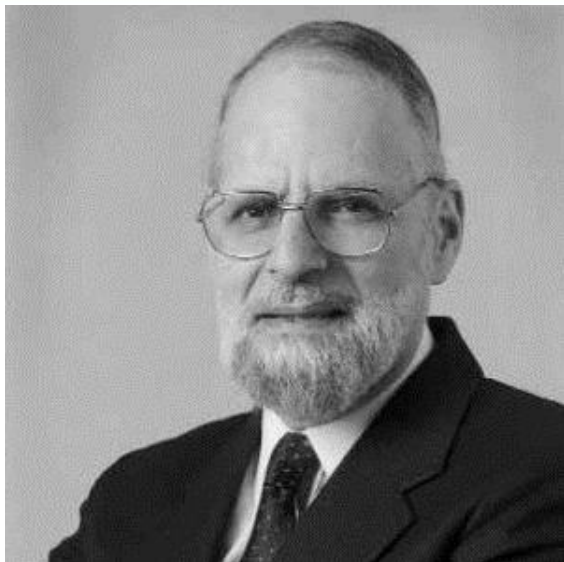
Рассчитано по отраслям: «Добыча», «Сельское хозяйство», «Обрабатывающая промышленность», «Строительство», «ИКТ», «Интеллектуальные услуги»

Вид деятельности/отрасль	Средний темп роста	Средняя выручка (млн. руб.)	Кол-во компаний
Производство растительных и животных масел и жиров	196%	3 990	108
Добыча и обогащение угля и антрацита	244%	4 365	81
Производство нефтепродуктов	167%	3 546	66
Добыча сырой нефти и нефтяного (попутного) газа	164%	4 126	56
Разведение свиней	170%	1 755	88
Деятельность по управлению финансово-промышленными группами	129%	2 364	113
Производство чугуна, стали и ферросплавов	152%	2 610	48
Переработка и консервирование мяса и мясной пищевой продукции	141%	994	166
Строительство железных дорог и метро	428%	1 747	14
Добыча руд и песков драгоценных металлов и руд редких металлов	138%	4 028	27
Производство бытовой электроники	378%	1 506	18
Разведение сельскохозяйственной птицы	108%	1 908	113
Производство табачных изделий	148%	3 576	11
Производство фармацевтических субстанций	201%	948	50
Добыча руд цветных металлов	159%	2 692	12
Производство керамических плит и плиток	226%	1 519	10
Производство вина из винограда	189%	1 112	26
Консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления	132%	594	380
Деятельность в области архитектуры и инженерных изысканий	118%	613	1225
Производство прочих основных неорганических химических веществ	122%	2 059	33

Средние HGFs в технологически сложных секторах России (топ-20)

Вид деятельности/отрасль	Средний темп роста	Средняя выручка	Кол-во компаний
Производство фармацевтических субстанций	176%	1 038	58
Предоставление услуг в области добычи нефти и природного газа	98%	2 296	56
Производство прочих основных неорганических химических веществ	111%	3 143	37
Строительство объектов для обеспечения электроэнергией и телекоммуникациями	152%	1 498	30
Создание и использование баз данных и информационных ресурсов	102%	810	138
Услуги по бурению, связанному с добычей нефти, газа и газового конденсата	95%	2 002	38
Обработка данных, услуги по размещению информации	124%	722	72
Работы геолого-разведочные, геофизические и геохимические	76%	2 130	111
Технические испытания, исследования, анализ и сертификация	126%	650	104
Производство железнодорожных локомотивов и подвижного состава	131%	5 209	19
Деятельность в области архитектуры и инженерных изысканий	123%	493	343
Деятельность консультативная и работы в области компьютерных технологий	172%	406	114
Производство компьютеров и периферийного оборудования	122%	672	68
Производство минеральных тепло- и звукоизоляционных материалов и изделий	147%	750	32
Производство промышленного холодильного и вентиляционного оборудования	149%	511	51
Строительство железных дорог и метро	376%	1 645	16
Научные исследования и разработки в области естественных и технических наук	72%	1 055	853
Производство основных химических веществ, удобрений и азотных соединений, пластмасс и синтетического каучука в первичных формах	101%	1 089	37
Производство электрического и электронного оборудования для автотранспорта	90%	822	56
Производство лекарственных препаратов и материалов, применяемых в медицинских целях	94%	1 869	27

Внимание к инновационным HGFs



Израэль Меир 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]

Портрет российских техногазелей

Данные по компаниям-участникам рейтинга «ТехУспех – 2016»

Годовая выручка – **2,2 млрд. руб.**
Средний возраст компании – **22 года**
Среднегодовые темпы роста выручки за последние 5 лет – **27%**

Выработка на 1 работника – **3,5 млн. руб.**
Доля расходов на НИОКР в выручке – **15%**
Доля затрат на технологические инновации в выручке – **24%**

Типичные черты российских «техногазелей»

1. **Высокая инновационная активность.** Новые научно-технические идеи, проведение исследований, разработка новых продуктов – в фокусе внимания этих компаний
2. **Умение работать в рыночной среде:** кастомизация продуктов, готовность работать оперативно, предоставлять дополнительный сервис, внимание к качеству
3. **Умение работать в жесткой конкурентной среде** и побеждать в конкурентной борьбе, стремление к лидерству на своем рынке
4. **Сильная команда,** мотивированные сотрудники. Ключевая роль лидера - предпринимателя, он в одном лице: харизматичный технократ, CEO, собственник
5. **Высокая ценность самостоятельности,** опора на собственные силы: основной источник развития – собственная прибыль. Господдержка используется, но не является решающим фактором развития

Типичные проблемы техногазелей

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 скорости 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

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

Основные выводы

1. В стране за время реформ **сформировался слой** из нескольких тысяч средних быстрорастущих компаний (HGFs). Они растут быстрее, чем экономика в целом и отрасли, к которым они относятся. Согласно зарубежным публикациям, HGFs вносят основной вклад в экономический рост и создание новых рабочих мест.
2. В развитых экономиках весовая часть HGFs представлена **инновационно-активными технологическими** компаниями. В России среди наиболее быстрорастущих компаний чаще встречаются компании из **секторов добычи (и первых переделов), сельского хозяйства, сферы услуг**.
3. В технологически сложных секторах российские HGFs концентрируются в **ИКТ, производстве химических веществ, машиностроении, услугах по разведке и добыче природных ресурсов**.
4. Для решения задачи диверсификации и обеспечения высоких темпов роста экономики России необходимо увеличить присутствие технологических компаний в сегменте HGFs. Во многих странах мира для достижения этих целей используются **специальные программы поддержки**, ориентированные на индивидуальную работу с HGFs.

Основные выводы (продолжение)

5. В экономической политике России до последнего времени не уделялось внимания сегменту HGFs и их технологическому подвиду. Первой попыткой начать работу с этим сегментом стал проект МЭР «**Национальные чемпионы**». Главные ограничения проекта: финансовые и административные. Результаты работы по реализации этого проекта могут стать основой для создания нового институционального инструментария для поддержки HGFs в целом.
6. Особенности российских технологических HGFs (техногазелей):
 - Значительная часть этих компаний **стоят перед выбором**: предпочесть стабильность и дальнейшее развитие в качестве локального нишевого производителя или превратиться в «скрытых чемпионов» национального или мирового уровня
 - В случае принятия компаниями решения о переходе к стратегии «чемпионов», им понадобятся: **выход на зарубежные рынки, внешние финансовые ресурсы, перестройка бизнес-моделей**
 - Рост компаний лидеров будет формировать вокруг них **экосистемы**, включающие другие компании, университеты, инфраструктуру, – и стимулировать создание принципиально новой социально-экономической среды

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ !

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

+7 (495) 688-8588