

Содержание

Об аналитическом докладе.....	5
Основные выводы.....	6
Executive summary.....	9
Глава 1. Обзор публикаций по теме быстрорастущих компаний.....	11
1.1. Введение в обзор.....	11
1.2. Терминологическая неопределенность.....	15
1.3. Различные уровни анализа БРК и специфика их жизненного цикла.....	19
1.4. Попытки создания обобщенного портрета БРК.....	25
1.5. Феномен быстрого роста и инновационности.....	27
1.6. Российские публикации на тему БРК.....	33
1.7. Краткий дайджест основных инструментов госполитики по отношению к БРК.....	38
Глава 2. Анализ развития российских быстрорастущих компаний на основе налоговой отчетности.....	42
2.1. Формирование выборки.....	42
2.2. Особенности российских БРК.....	44
2.3. Устойчивость роста.....	50
2.4. БРК-экспортеры.....	52
Глава 3. Анализ развития российских быстрорастущих технологических компаний на основе опросов.....	55
3.1. Общие характеристики опрошенных компаний.....	55
3.1.1. Возраст компаний.....	55
3.1.2. Величина компании.....	56
3.1.3. История возникновения компании.....	58
3.1.4. Характеристики рынка, на котором работают компании.....	59
3.1.5. Оценки развития компании в последние годы.....	60
3.2. Использование государственной поддержки.....	63
3.2.1. Опыт получения господдержки.....	63
3.2.2. Почему господдержка не использовалась?.....	64
3.2.3. Виды полученной господдержки.....	65
3.2.4. Эффективность полученной господдержки.....	66
3.2.5. Планы по получению господдержки.....	67
3.2.6. Виды требующейся господдержки.....	68
3.3. Экспорт.....	70
3.3.1. Доля экспортеров.....	70
3.3.2. Доля экспорта у экспортеров.....	71
3.3.3. Регионы экспорта.....	71

3.3.4. Планы по работе на экспорт.....	72
3.3.5. Причины отсутствия экспорта.....	72
3.3.6. Перспективы экспорта у «неэкспортеров».....	73
3.3.7. Готовность к лидерству на мировом рынке.....	74
3.4. Кадры.....	75
3.4.1. Привлекательность компании для квалифицированных специалистов.....	75
3.4.2. Обеспеченность кадрами.....	78
3.4.3. Стимулирование инновационной активности сотрудников.....	81
3.5. Инновационная активность.....	83
3.5.1. Самооценка инновационной активности компании.....	83
3.5.2. Затраты на НИОКР.....	83
3.5.3. Новые продукты и источники их появления.....	84
3.5.4. Работа с инновационными технологическими процессами.....	86
3.5.5. Состояние производственных мощностей.....	87
3.6. Лидер компании.....	88
3.6.1. Формальная позиция лидера в компании.....	88
3.6.2. Позиция лидера в качестве собственника.....	89
3.6.3. Возраст лидера.....	89
3.6.4. Образование лидера.....	90
3.6.5. Опыт работы лидера.....	90
3.6.6. Роль лидера в бизнесе компании.....	91
Вместо заключения. Дальнейшие направления исследований.....	93
Приложение 1. Список компаний, принявших участие в анкетировании.....	95
Приложение 2. Список компаний, принявших участие в углубленных интервью.....	96
Список источников.....	97

Об аналитическом докладе

Быстрорастущие компании (БРК), или «газели», с конца 80-х годов прошлого века привлекают к себе внимание многочисленных исследователей. В последние годы они стали также предметом пристального наблюдения со стороны разработчиков государственной политики. В этом нет ничего удивительного. Как показывают многочисленные исследования, именно компании этой группы вносят основной вклад в экономический рост и создание новых рабочих мест. Например, несмотря на незначительную долю БРК в общей популяции компаний (по разным оценкам, 4–7% в экономиках развитых стран, в некоторых динамично развивающихся странах этот показатель может превышать 10%), они создают до половины всех новых рабочих мест. Исследователи также отмечают их существенный вклад в экспорт и роль в инновационном процессе и повышении производительности труда.

Интерес к БРК только увеличился в период пандемии — компании, демонстрирующие высокие темпы роста в период кризиса, становятся особенно заметными, и политики связывают с ними надежды на преодоление негативных тенденций в экономике. Программы поддержки БРК сегодня запущены в десятках стран, в последние годы шла апробация широкого инструментария работы с ними, и становится понятным, что отработанные на других типах компаний инструменты госполитики (например, на стартапах или стагнирующих МСП) не всегда демонстрируют эффективность при работе с БРК. Требуется определенная перенастройка инновационной и экономической политики, чтобы учесть особенности «газелей», и, хотя первые успешные результаты в некоторых странах уже получены, в целом выстраивание системы поддержки «газелей» со стороны государств пока находится в начале пути. Россия тоже делает «пробы пера» в этом новом для нее направлении, быстро впитывая зарубежные практики и разрабатывая свои инструменты с учетом российской специфики. Особенно стоит отметить проект Министерства экономического развития «Национальные чемпионы» и «газельные» треки Корпорации МСП.

Одна из главных проблем как для исследователей, так и для чиновников — «текучесть» самого феномена этих компаний, его своего рода «неудобность» для наблюдений, особенно лонгитюдных: выборки БРК неустойчивы и могут значительно меняться за достаточно короткое время. Связано с этим и второе обстоятельство, усложняющее работу с БРК: среди исследователей до сих пор нет консенсуса по поводу единого и исчерпывающего определения быстрорастущей компании. Споры о том, как правильно измерять быстрый рост, какими характеристиками должна обладать компания, чтобы стать быстрорастущей, можно ли продлить этап быстрого роста, насколько быстрый рост коррелирует с инновационной активностью, продолжаются. Поэтому актуальной кажется задача углубленного анализа этого типа бизнеса и улучшения понимания особенностей его функционирования. В данном исследовании мы взяли за основу определение БРК по версии ОЭСР (надо заметить, одно из самых жестких — компания должна демонстрировать 20% ежегодного роста выручки в течение предыдущих трех лет). Особый фокус мы сделали на технологических БРК, проведя после статистического анализа российских БРК анкетирование и интервьюирование именно тех компаний, чей быстрый рост связан с технологическими инновациями.

Основные выводы

Первая часть исследования, представленного в докладе, посвящена особенностям российских быстрорастущих компаний всех секторов (низко-, средне- и высокотехнологичных) и базируется на анализе статистических данных.

Темпы роста экономики России в последние годы невысоки, тем не менее в нашей стране продолжают появляться быстрорастущие компании. Однако по сравнению с другими странами (как развивающимися, так и развитыми) их относительно немного: 1,42% от общего количества компаний из обследованных секторов. Из более чем миллиона российских компаний только 14,6 тыс. можно отнести к быстрорастущим, используя определение ОЭСР (компания, которая изначально имеет 10 или более сотрудников в штате, и среднегодовой прирост выручки или занятости более 20% в течение трехлетнего периода).

Подавляющее большинство российских БРК относятся к низкотехнологичным секторам экономики. Хотя в абсолютном выражении они делают ощутимый вклад в ВВП страны, средняя производительность таких БРК (за исключением работающих в отрасли добычи полезных ископаемых) ниже, чем БРК из высокотехнологичных секторов, как в отношении увеличения выручки, так и в отношении прироста рабочих мест. В то же время компании средне- и высокотехнологичных секторов (особенно работающие в сегменте информационных технологий) создают гораздо большее число рабочих мест на единицу прироста выручки. Поэтому можно утверждать, что проведение целенаправленной политики по стимулированию перехода средне- и высокотехнологичных компаний в категорию быстрорастущих будет приводить к созданию значительного числа новых рабочих мест для достаточно квалифицированных специалистов.

Исследование показало, что в России принадлежность к высокотехнологичному сектору, а также экспортная деятельность не влияют на устойчивость и продолжительность роста (на примере рассмотренных БРК). При этом многие БРК демонстрировали быстрый рост за последнее десятилетие не один раз. Наиболее устойчивый рост показывают компании из аграрной и добывающей отраслей. Затем, благодаря так называемому «эффекту перелива» (spillover effect), импульс роста этих отраслей распространялся на среднетехнологичный сектор, а в последние годы — и на высокотехнологичный. Поэтому БРК, относящиеся к низко-, средне- и высокотехнологичному производству, также демонстрируют достаточно устойчивый рост (так как деятельность многих из них связана с аграрной и добывающей отраслями). Выделяются БРК из сектора высокотехнологичных наукоемких услуг, демонстрируя как довольно большую долю среди БРК, так и довольно высокие и устойчивые темпы роста.

Что касается высокотехнологичного производства, развитие которого стремятся стимулировать власти большинства стран мира (и Россия здесь не исключение), то оно обладает высокой относительной эффективностью, однако пока доля таких компаний среди отечественных БРК незначительна. Высокотехнологичное производство выделяется тем, что в нем самая высокая доля компаний (практически 50%), для которых ранее периода 2016–2019 годов быстрого роста не было. То есть половина быстрорастущих высокотехнологичных компаний начала свой стремительный рост только в последние

три года. Поэтому именно сегодня у государственных институтов есть хорошая возможность поддержать наметившуюся волну роста компаний сектора высокотехнологичного производства.

Вторая часть исследования посвящена анализу специфики конкретного сегмента российских быстрорастущих компаний — технологических БРК. Было проведено анкетирование трех десятков таких компаний, средний возраст которых составляет 16 лет, а медианная выручка — 450 млн руб. на компанию.

Около половины из них органично выросли из микробизнеса. При этом к классическим стартапам (создающимся для реализации какого-то перспективного проекта) можно отнести только 36%. Еще 19% не сразу нашли свою бизнес-нишу, сделав первоначально попытки развития в других сферах бизнеса. Остальные возникали либо сразу как относительно крупные инвестпроекты, либо в ходе сделок по слиянию-разделению.

За последние несколько лет эти компании пережили период быстрого роста выручки (собственно, поэтому они и стали участниками опроса). Одновременно выросла численность их персонала и оснащенность производственными мощностями. Пандемия 2020 года и последовавший за ней экономический спад наиболее серьезно ударили по росту выручки и прибыльности технологических БРК. В то же время этот сегмент компаний остается в числе лидеров по динамике роста численности персонала, хотя его темпы и снизились. Почти четверть опрошенных компаний указывают на общее снижение показателей своего развития в 2020 году. Однако в целом они удовлетворены динамикой роста за последние годы.

Более 2/3 опрошенных технологических БРК уже имеют опыт экспортных поставок. При этом средняя доля выручки от экспорта в общей выручке компаний-экспортеров составляет почти четверть. В следующие три года опрошенные компании-экспортеры предполагают наращивать экспорт своей продукции — к этому будут стремиться 86% компаний. Пока основным направлением экспорта для большей части экспортеров являются страны бывшего СССР, больше половины экспортеров осуществляют поставки в развитые страны и менее трети — в развивающиеся. Половина опрошенных компаний утверждает, что они потенциально готовы к мировому лидерству в своем сегменте рынка, однако большая их часть испытывает недостаток ресурсов для реализации этой амбициозной задачи.

Большинство технологических БРК сегодня не испытывает острого дефицита квалифицированных специалистов, хотя и осознает риски в этой области в случае увеличения масштабов бизнеса. Быстрый рост, работа с передовыми технологиями, хорошая оснащенность производственными мощностями позволяет, по мнению респондентов, быть привлекательным и надежным работодателем, предоставляющим интересную и достаточно хорошо оплачиваемую работу с перспективами быстрого карьерного роста.

Интересны характеристики лидеров-предпринимателей, без которых успех компании был бы невозможен. Лидер российской технологической БРК в большинстве случаев — одновременно генеральный директор, собственник и руководитель научно-технического блока компании. Его возраст около 50 лет, еще до прихода в компанию

он (или она) имел достаточно длительный опыт работы в той области деятельности, которая сегодня является ключевой для компании. Это человек с высшим инженерным или естественно-научным образованием. Он активно участвует в разработке продуктов и в организации процесса их производства.

Что касается факторов успеха опрошенных компаний (как их видят они сами), то поскольку большинство из них работает на достаточно традиционных рынках, ключевым фактором для них является сочетание показателей «цена/качество» продуктов (65% и 58% соответственно). Следующими по числу упоминаний среди факторов успеха оказались такие варианты, как умение быстро реагировать на изменения запросов потребителей (35%) и модифицировать продукт под потребности конкретного заказчика (32%). Иногда лидерство на рынке обеспечивается внеэкономическими факторами — такими, как административные связи или доступ к госзаказу (29%).

Большая часть опрошенных компаний регулярно использовала различные виды государственной поддержки в период с 2017 по 2020 год и высоко оценивает значение полученной от государства поддержки. Также компании считают, что господдержка помогла их развитию.

Наиболее часто среди самых полезных видов поддержки были названы разного рода субсидии, как федеральные, так и региональные, а также гранты (чаще всего — гранты Фонда содействия инновациям). В следующие три года доля технологических БРК, получающих господдержку, может возрасти: по крайней мере, до 85% опрошенных компаний будут к этому стремиться. Наиболее часто встречается запрос на поддержку разработки новых продуктов: субсидирование (софинансирование) затрат на НИОКР или получение гранта на эти цели. Этот запрос подчеркивает специфику опрашиваемых компаний как «технологических» или «инновационных». Действительно, если сегодня такие компании имеют возможность успешно расти и обеспечивать свой рост за счет собственных средств или привлечения кредитов, то изыскать средства для проведения НИОКР очень непросто.

Еще одна достаточно часто упоминаемая мера связана с поддержкой участия в выставках и деловых миссиях. Наиболее востребована такая поддержка для продвижения отечественных продуктов на внешних рынках. В условиях, когда российский технологический бизнес только начинает проникать на внешние рынки и еще не имеет большого опыта в данном направлении, помощь в развитии экспорта со стороны государства будет крайне необходима, не потребует больших затрат и даст положительный эффект.

Executive summary

High-growth firms (HGFs) or gazelles, according to many studies, make a major contribution to economic growth and job creation. In some countries, they create up to half of all new jobs. Researchers also note their significant contribution to exports and their role in promoting innovation and increasing productivity. HGF support programs have been launched today in dozens of countries, including Russia.

One of the main challenges for HGF researchers: HGFs' samples are unstable and can change significantly in a short time. Also, researchers do not have a single and comprehensive definition of a HGF. This study is based on the OECD definition of HGF: a company must demonstrate 20% annual revenue growth over the previous three years. The research focuses on Russian technological HGFs.

The first part of the study shows the main features of Russian HGFs that can be extracted from statistics:

1. HGFs' share in the total number of Russian companies from the surveyed sectors reaches only 1.42%. Of more than million Russian companies, only 14.6 thousand have shown high growth (as defined by the OECD). Compared to other developing and developed countries, this is a low share of companies of this type.
2. The overwhelming majority of companies considered in this study belong to low-tech sectors of the economy. At the same time, the medium- and high-tech sectors (especially IT) create much more jobs per unit of revenue growth.
3. Relationship to the high-tech sector, as well as export activity in the Russian situation does not affect the sustainability and duration of the rapid growth of the considered HGFs. The most stable growth is shown by companies from the agricultural and mining sectors. Then, due to the so-called "spillover effect", the growth momentum of these sectors spread to the medium-tech segment and only in recent years to the high-tech segment. HGFs from the sector of high-tech knowledge-intensive services stand out separately, demonstrating both a rather large share among HGFs and rather high and stable growth rates.
4. High-tech production is distinguished by the fact that it has the highest share of companies (almost 50%), for which there was no rapid growth before the period of 2016–2019. That is, half of the fast-growing high-tech companies started growing rapidly in the last 3 years.

The second part of the study is devoted to the qualities of the Russian tech HGFs. For this, a survey of more than 30 such companies were carried out. The average age of the surveyed companies is 16 years. The median of revenue is 450 million rubles (over USD 6 million) per company.

1. Only slightly more than half of these companies have organically grown out of microbusiness. At the same time, only 36% can be attributed to classical startups (created for the implementation of some promising project). Another 19% worked in different

business sectors before arriving at what they are doing today. The rest arose either immediately as relatively large investment projects, or as a result of M&As.

2. Over the past few years, these companies have experienced a period of rapid revenue growth. At the same time, the number of employees and their equipment with production facilities increased. Almost a quarter of the companies indicate a decline in their development indicators in 2020. However, overall, companies are rather satisfied with the dynamics of their development in recent years.
3. More than 2/3 of the surveyed technological HGFs already have export experience. The average share of export products in the total revenue of exporting companies is almost a quarter of revenue. In the next 3 years, the surveyed exporting companies expect to increase the export of their products – 86% of companies will strive for this.
4. Technological HGFs today does not experience an acute shortage of qualified employees, although they understand that they may face some challenges if their business grows.
5. The leaders of these companies in most cases are simultaneously the CEO, owner and CTO of the company. Today the leaders are about 50 years old. Even before joining the company, they had long-term experience in a key area of their company's business. Company leaders typically have an engineering or science background and are actively involved in product development and production management.
6. These companies call the factors of their success the price, quality of products, the ability to quickly respond to changes in consumer demands, and the ability to customize products. Sometimes market leadership is ensured by the non-economic factors, such as ties with authorities or access to government contracts.
7. A significant part of the surveyed companies regularly used various types of government support in the period 2017–2020. Companies highly appreciate the value of the support received from the government and believe that it helped their development. In the next 3 years, the share of technological HGFs receiving state support may increase: up to 85% will strive for this.
8. There is often a request for government support for the full or partial coverage of R&D costs or obtaining a grant for these purposes. This query highlights the specificity of the surveyed companies as "technological" or "innovative". Also, companies are interested in supporting their participation in exhibitions and business missions.