

# Технологии выходят на экспорт

Быстрорастущие бизнесы во всем мире признаны главным источником создания новых рабочих мест и развития инноваций. По данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в среднем лишь 4–6% от общего числа всех компаний покрывают 75% увеличения занятости. Правительства стран также давно включились в поддержку подобных бизнесов и все чаще предлагают не только акселерационные программы и доступ к финансированию, но и помощь в выведении компаний на глобальные рынки.

— международный опыт —

## Технологические компании готовят к ускорению

Поддержкой быстрорастущих средних инновационных компаний занимаются правительства многих развитых стран — именно этот сегмент зачастую отвечает за рост занятости в экономике, а также скорость ее технологического развития. Ключевым звеном в поддержке таких компаний считаются акселерационные программы, призванные объединить разработчиков с инвесторами, корпорациями и агентствами, оказывающими господдержку.

Первым акселератором с посевными инвестициями стал массачусетский Y Combinator, запущенный в 2005 году. Он до сих пор признается одним из лучших. Отбор проводится дважды в год, по его итогам в акселератор попадает примерно сотая часть всех подающих заявки. Всего через акселератор с момента создания прошло 1,9 тыс. компаний. В обмен на небольшие инвестиции от Y Combinator (\$150 тыс.) стартапы передают доли в капитале. В Европе одним из наиболее известных является акселератор Seed&Spark, запущенный в 2007 году в Лондоне. Оба акселератора являются частными, однако, по данным Venionaire Capital, 27% всех европейских программ в этой области получают либо смешанное, либо полностью государственное финансирование. Всего же, по оценке Global Accelerator Report 2016, подготовленного Gust, 579 программ, действующих в мире, осуществили инвестиции на \$206,7 млн в 11,3 тыс. стартапов. При этом если США и Канада лидируют по объему инвестиций, то европейские страны — по числу поддержанных стартапов.

Однако все чаще государственные институты развития прибегают не только к массовым инструментам поддержки малых компаний или фондированию технологических исследований, но и пытаются выделить компании, чей рост может обеспечить прорыв на глобальный рынок, говорится в исследовании средних технологических компаний и международных практик их развития, проведенном Росийской венчурной компанией совместно с Высшей школой экономики. Так, в Великобритании в разгар мирового финансового кризиса 2008 года по заказу Национального фонда поддержки науки, технологии и искусства было проведено крупномасштабное исследование, позднее получившее название «Ключевые 6%» (The Vital 6 Percent). По его итогам британские ученые пришли к выводу, что очень небольшая доля национальных компаний, представляющих собой быстрорастущие фирмы, которые составляли всего около 6% от общей их численности в стране, ответственна за создание более чем 50% всех новых рабочих мест в период с 2005



Правительства многих стран все активнее поддерживают быстрорастущие бизнесы, которые признаны главным источником создания новых рабочих мест и развития инноваций

по 2008 год. Позднее этот вывод был подтвержден и экспертами ОЭСР, указавшими, что в разных странах 4–6% быстрорастущих компаний отвечают за создание 75% всех новых рабочих мест.

## Поддержку затачивают под быстрорастущих

В ОЭСР отбирающей лучшие практики в области поддержки инноваций, пришли к выводу, что правительства способны влиять на развитие быстрорастущих компаний, создавая для них более удобную среду, в частности за счет обеспечения доступа к профильным сообществам и крупным корпорациям, трансферу технологий и знаний, развитию навыков и финансированию. На более поздних стадиях маркетинговые инструменты и защита интеллектуальных прав также становятся важными условиями расширения бизнеса. При этом в разных программах заложены разные критерии входа — в голландском Growth Accelerator это, к примеру, €2 млн выручки в год и потенциал для ее увеличения до €20 млн в год в течение ближайших пяти лет. В испанской Support Programme for Innovative Young Firms обозначено и требование, что не менее 35% персонала компании должно быть занято непосредственно в разработке продукта.

Для многих компаний с высоким потенциалом роста нужны более сложные инструменты поддержки, чем для большинства стартапов. Поэтому в ОЭСР рекомендуют предоставлять компаниям бизнес-менторство персональными консультантами, помощь в повышении профессиональной и управленческой квалификации сотрудников этих компаний, содействие в разработке долгосрочных стратегий развития — и все это с учетом перспектив на глобальном рынке.

В Европе наиболее продолжительные по времени государственные программы стимулирования роста быстрорастущих инновационных компаний реализуются прежде всего в странах Скандинавии (Финляндия, Дания и Норвегия), а также в Нидерландах. Так, в Дании крупнейший научный парк в стране Symbion на протяжении ряда лет курирует реализацию программы Accelergate — государственно-частного партнерства, которое также поддерживается из бюджета Евросоюза. Его цель заключается в «предоставлении консультационной и информационной поддержки, а также получении этими компаниями прямого доступа к различным сетям потенциальных заказчиков, партнеров и инвесторов». Всего в рамках программы, запущенной в 2008 году, было поддержано уже 613 стартапов, 88% из которых до сих пор активны и 63% привлекли капитал. В 2018 году акселерацию прошли 111 компаний. В Нидерландах под контролем Министерст-

ва экономики реализуется схожая программа поддержки «амбициозных растущих компаний» Growth Accelerator (Groeiversneller). По своей юридической форме Groeiversneller является совместным предприятием, в состав учредителей которого, в частности, входят PriceWaterhouseCoopers, Philips Applied Technologies и ряд других крупных компаний.

Крайне развитой является и система поддержки растущих компаний в Финляндии. Еще в 2003 году Министерством торговли и промышленности страны была запущена специальная программа The Growth Firm Service, которая должна была стать «единым окном» для доступа к различным сервисам и льготам со стороны четырех государственных институтов — Finpro (оказывает содействие компаниям на внешних рынках), Finnvera (госкомпания, непосредственно занимающаяся финансированием национальных производителей), SITRA (Финский национальный фонд научных исследований и развития) и TE-Keskus (система центров поддержки региональной занятости и развития). После того как специальные консультанты данных ведомств осуществляли первичный отбор таких компаний-кандидатов, им делалось официальное предложение принять участие в так называемой сессии анализа роста, проводимой представителями этих фирм совместно с экспертами соответствующих учреждений. По итогам сессий компаниям предлагались раз-

личные схемы и инструменты дальнейшей целевой поддержки со стороны госучреждений.

В прошлом году была проведена реформа, в рамках которой ключевое для технологического развития агентство Tekes (Finnish Funding Agency for Technology and Innovation) и Finpro были объединены в агентство Business Finland, а главной целью поддержки стал не только доступ к финансированию, но и выход на международные рынки. В частности, технологические МСП и стартапы могут рассчитывать на поддержку Business Finland для разработок, проводимых для выведения продуктов на внешние рынки. Также компаниям обещаны доступ к уникальным услугам и возможность получить контакты и назначить встречи с компаниями, вход в которые в противном случае был бы крайне затруднителен.

Целью ряда специальных программ, ориентированных на быстрорастущие компании, был запущен и британский институт Future Fifty («Будущие 50»), где упор делается на использование схем консалтингового менеджмента, то есть комплексного сервисного сопровождения опекаемых компаний, в том числе обеспечения их прямого контакта и взаимодействия с ключевыми государственными учреждениями и ведомствами, отвечающими за поддержку МСП. Кроме того, еще в 2011 году был создан специальный Business Growth Fund (BGF) — программа с общим бюджетом

£2,5 млрд, которая нацелена на стимулирование прямых инвестиций банков и других финансовых организаций страны в быстрорастущие национальные компании. По схеме финансирования через программу BGF банки вкладывают капитал от £2 млн до £10 млн в различные быстрорастущие фирмы в обмен на получение долей их акционерного капитала (в диапазоне от 10% до 50%). Для того чтобы стать объектом финансирования по данной схеме, у фирм-кандидатов должен быть годовой оборот между £10 млн и £100 млн. Только в течение первого года работы BGF фонд осуществил такие инвестиции в 21 компанию общим объемом £100 млн.

Несмотря на выраженную активность различных акселерационных программ в США и Европе, наиболее развитой считается система поддержки технологических «газелей» в Южной Корее. В 2001-м стартовала Inno-biz Programme, в рамках которой имеющие действующие сертификаты программы компании в приоритетном порядке получают доступ к различным технологическим программам и инструментам господдержки, в том числе льготному финансированию, маркетинговой помощи, инновационной инфраструктуре. Позднее было запущено несколько раундов программы World Class 300, которая совместно курируется несколькими государственными ведомствами и институтами развития.

Согласно официальным статистическим данным по отобранным, средний годовой оборот этих компаний составил 185,7 млрд вон (то есть около \$160 млн), а средний объем экспорта — 112,9 млрд вон (порядка \$98 млн), причем средняя доля экспортной составляющей в общем объеме их выручки достигала 58,4%. В рамках этой программы правительства предоставляется инновационным технологическим компаниям частичное финансирование их затрат на разработку новых продуктов в том случае, если последние признаются перспективными и к ним проявляется интерес со стороны самого государства и/или крупных частных фирм. При этом государство предоставляет фирмам-разработчикам гарантии того, что их инновационный продукт будет затем приобретен кем-либо из проявивших к нему интерес потенциальных клиентов. Параллельно реализуется и программа Next Global Champ («Будущий глобальный чемпион»), ориентированная на вывод подопечных компаний на уровень годовых экспортных продаж не менее \$100 млн, а также их превращение в «специализированные глобальные компании-лидеры на мировом рынке» в своих отраслевых нишах. Среди инструментов поддержки в ней в том числе обозначена помощь в глобальном продвижении и маркетинге.

Татьяна Едовина

## ЕВГЕНИЙ ФИЛАТОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «СКБ КОНТУР»

В рейтинге «ТехУспех» мы участвуем уже несколько лет. Признание экспертного сообщества существенно важно для нас. Как компания-разработчик мы уделяем большое внимание НИОКР, в частности машинному обучению. Результаты прикладных исследований применяем как в своих сервисах, так и для автоматизации внутренних процессов. Нам необходимо видеть, как наши усилия соотносятся с тем, что делают другие передовые технологические компании. По итогам рейтинга «ТехУспех-2018» «СКБ Контур» вошел в приоритетный проект Минэкономики «Национальные чемпионы». Это дало нам новые возможности для развития. В первую очередь для нас важна поддержка наших международных инициатив. Это и приглашения на профильные

мероприятия, и выход на зарубежные компании, и методологическая помощь. «СКБ Контур» на рынке с 1988 года. Сейчас в нашем портфеле более 30 решений для бизнеса. В топе как традиционные для нас направления — интернет-отчетность, ЭДО, онлайн-бухгалтерия, проверка контрагентов, так и новые продукты для розницы и банков. В 2019 году, очевидно, будут востребованы решения для работы с маркированными товарами. Мы тоже готовимся к нововведениям: у нас есть соответствующий сервис для малой розницы и продукты для крупного бизнеса — производителей и торговых сетей. Изучаем внешние рынки, в частности Китая и США: исследуем потребности бизнеса, тестируем гипотезы.

## КИРИЛЛ ЛЕБЕДЕВ, ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ «СУПЕРОКС»

Участие в рейтинге «ТехУспех» для нашей компании отражает соответствие целей компании современным технологическим тенденциям и направлениям развития российской экономики. Для нас важно оставаться конкурентоспособными на мировом рынке, открывать новые рыночные ниши с большим потенциалом роста. Мы рассчитываем на дальнейший диалог и поддержку со стороны федеральных и региональных органов власти и институтов развития. Это важно на этапе внедрения первых результатов перспективных технологий, к которым относится продукция «Суперокс» и «С-Инновации». Учрежденная в 2006 году московская группа компаний «Суперокс» является национальным лидером в области разработки и внедрения

сверхпроводниковой технологии. ЗАО «Суперокс» разработало оборудование для обеспечения сверхзадаче высокоскоростных сетей — токоограничивающие устройства (ВТСП ТОУ), кратко снижающие токи короткого замыкания. ВТСП-технологии позволяют также совершить настоящий прорыв в системах электродвижения. Исследования ведущих мировых экспертов показывают, что ВТСП-электродвигатели и генераторы позволят уже через 10–20 леткратно повысить топливную эффективность гражданских самолетов. Это окажет мощнейшее влияние на рынок, объем которого превышает \$5 трлн до 2035 года. ЗАО «Суперокс» ведет активные разработки в этих областях, взаимодействуя с ведущими разработчиками и институтами развития.

## ИГОРЬ КИРИЧЕНКО, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР NAUMEN

Участие в проекте «Национальные чемпионы» — это заслуженное признание профессионализма и вклада Naumen в развитие высоких технологий в РФ. Мы рассчитываем, что этот проект поможет усилить экспортный потенциал нашей компании и укрепить ее позиции в российской инновационной среде. Конечно, нам важно тиражировать и развивать накопленный опыт, наши компетенции как ведущего поставщика решений и услуг для цифровой трансформации. «Национальные чемпионы» открывают для нас дополнительный коридор для того, чтобы войти в число крупнейших российских экспортеров высокотехнологичной продукции и услуг. Мы ожидаем, что нам будет оказываться содействие в продвижении наших технологий как на российском, так и на экспортном рынках. В рамках проекта планируется проведение

образовательных семинаров и консультаций, которые, уверен, будут интересны сотрудникам Naumen. Приятно видеть, что в России создаются новые инструменты практической поддержки быстрорастущих хайтек-компаний в соответствии с лучшими мировыми практиками. Постоянно наращивая темпы развития, мы инвестируем в инновации до 25% годового оборота и успешно конкурируем с мировыми IT-гигантами. В программахных продуктах мы активно используем AI-технологии, у нас накоплен уникальный опыт решения задач в области цифровой трансформации, и наш портфель собственных интеллектуальных систем и сервисов пополняется с каждым годом. Среди наших ключевых целей — развитие технологий, которые сводят к минимуму участие персонала в рутинных операциях и массовом обслуживании.

## АРТЕМ ШАДРИН, ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ИННОВАЦИЙ МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ, О ПРОЕКТЕ «НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЧЕМПИОНЫ»

У нас есть крупные технологические государственные компании, такие как «Росатом» и «Ростех», которые активно присутствуют на зарубежных рынках, а также мощные частные холдинги, сконцентрированные преимущественно в сырьевых секторах. По-настоящему же крупные частные высокотехнологичных компаний с оборотами в миллиарды долларов, успешно конкурирующих на мировом уровне, практически нет, поэтому сверхзадачей проекта «Национальные чемпионы» является их формирование.

Компании, попавшие в список чемпионов, могут рассчитывать на прямой контакт с представителями различных ведомств и институтов развития, получая первоочередную консультационную поддержку в использовании существующих мер господдержки — как финансовых, так и нефинансовых. Среди финансовых мер — различные субсидии: на проведение разработок, выход на внешние рынки, покрытие части ставки по кредитам. Также компании могут получить помощь в выходе на рынок ценных бумаг: в рамках отдельного проекта, реализуемого Минэкономразвития в партнерстве с Московской биржей, предоставляется поддержка в подготовке к IPO и эмиссии долговых бумаг.

Попавшие компании в перечень участников проекта автоматически облегчат общение с госведомствами, институтами развития, госкомпаниями, так как их представители участвуют в совете проекта, кроме того, от лица министерства мы готовы предоставлять письма поддержки. Мы также организуем встречи в крупных государственных и частных компаниях — за последние два года такие встречи были проведены с представителями РЖД, «Роскосмоса», «Ростеха», Х5, ГК «Автодор».

На них присутствуют представители профильных инженерных подразделений и отделов закупок, что позволяет оперативно получить обратную связь, обсудить возможность адаптации продукции и решений чемпионов под нужды заказчика. Продукция нескольких компаний уже вышла на стадию тестирования, необходимому для последующих массовых закупок РЖД. На Сочинском форуме будут проводиться pitch-сессии с представителями региональных органов власти, потенциально заинтересованных в продукции чемпионов, например ИТ-решений, медицинской техники и транспорта.

Статус чемпиона помогает компаниям также решать вопросы, связанные со снятием административных барьеров. К примеру, после обращения одного из производителей был расширен список продукции, при экспорте которой бизнес может рассчитывать на получение

субсидий. Компании могут также вносить предложения по изменению таможенных тарифов, к примеру снижению размера пошлин на комплектующие. Оказываются поддержка в продвижении за рубежом, в частности через компенсацию участия в зарубежных выставках и форумах, включение в состав бизнес-миссий в партнерстве с Российским экспортным центром, участия в деятельности рабочих групп по инновационному сотрудничеству при двусторонних межправительственных комиссиях.

Не менее важным является и стратегическое консультирование, необходимое для формирования амбициозных и одновременно реалистичных стратегий экспансии на внутреннем и внешних рынках. РВК совместно с Высшей школой экономики организует специальные сессии анализа рынка, позволяющие компаниям презентовать свои программы развития и получать обратную связь от представителей ведущих консалтинговых компаний, инвесторов, банков, институтов развития и федеральных министерств. На площадке Московской школы управления «Сколково» при поддержке РВК, ВШЭ и Минэкономразвития были также проведены стратегические сессии по вопросам цифровой трансформации компаний, формирования технологических консорциумов, одним из результатов которых стало формирование альянса чемпионов — производителей телекоммуникационного оборудования Т8, «Элтекс» и «Микран» ТЕЛМИ.

Формирование условий для опережающего развития технологических компаний на новых быстрорастущих рынках является одним из основных приоритетов Национальной технологической инициативы (НТИ), среди лидеров НТИ — компании-чемпионы «Геоскан», Центр речевых технологий, «Диаконт», «Компмехлаб».

При этом если для участия в проекте «Национальные чемпионы» отбираются быстрорастущие высокотехнологичные компании с выручкой от 400 млн до 30 млрд руб., то для менее крупных высокотехнологичных предприятий допускается возможность попасть в контур дополнительного внимания институтов развития и инвесторов, приняв участие в рейтинге «ТехУспех», порогом для участия в котором является выручка 100 млн руб. Кроме того, Минэкономразвития инициировано формирование субъектами РФ сходных по дизайну программ поддержки региональных чемпионов — быстрорастущих высокотехнологичных компаний с выручкой от нескольких десятков миллионов рублей. Планируется дальнейшее расширение количества регионов, реализующих такие программы.