

Опубликованы итоги рейтинга «ТехУспех» за 2018 год. Общие результаты рейтинга подтверждают основные тренды прошлых лет: в топ-5 крупных компаний лидируют фармацевтические компании, начавшие рост несколько лет назад, средние производители электроники и приборов из регионов — следующая волна инновационного бизнеса, малые компании-лидеры специализируются на машиностроении и новых материалах. В рамках рейтинга специализированное исследование Российской венчурной компании выявило менее очевидные тенденции в развитии инновационных компаний. Они становятся моложе, связаны с региональными экономиками, не имеют проблем с кадрами и цифровизацией и развиваются одинаково эффективно как на внутренних, так и на внешних рынках.

Компании быстрого роста

— рейтинг —

Российская венчурная компания (РВК) подвела итоги ежегодного рейтинга «ТехУспех» — наиболее авторитетного рейтинга российских быстрорастущих инновационных технологических компаний в России. Напомним, «ТехУспех» как проект создан в 2012 году РВК, крупнейшей госкомпанией инфраструктуры венчурного рынка. Ежегодный рейтинг «ТехУспех» организован Российской венчурной компанией (РВК) в партнерстве с Ассоциацией инновационных регионов России (АИРР) при поддержке PwC, разработавшей методологию для рейтинга, и МСП Банка. В 2015 году к проекту в качестве партнера присоединился НИУ ВШЭ. С 2016 года Минэкономки на основании рейтинга реализует программу поддержки компаний—участников рейтинга. Критерии рейтинга — динамика оборотов профильных компаний, темпы роста показателей и инновационность их продукции, оцениваемые экспертным советом.

В четырех главных отслеживаемых номинациях (общий рейтинг по трем категориям компаний — крупные, средние, малые; самые быстрорастущие; наиболее инновационные; с крупнейшим экспортным потенциалом) больших неожиданностей и сенсаций «ТехУспех» по итогам 2018 года не принес. Для крупных (продажи выше 2 млрд руб. в год) компаний общего рейтинга три фармкомпании — «Биокад», «Фармсинтез» и ГК ВИК — это вполне предсказуемый результат очень быстро и агрессивно роста российской фармацевтической отрасли после 2014 года, наличие в том же списке концерна «Гидроприбор» и СКБ «Контур» также очевидный результат взлета российского инновационного сегмента ВПК и IT-индустрии, продолжающегося с того же времени. Отраслевые и региональные тренды в «ТехУспехе-2018» также не меняют общий представления о том, как выглядит сектор инновационных компаний в РФ, хотя географическое разнообразие компаний и набор отраслей, в которых работают перспективные малые и наиболее инновационные компании, видимо, превосходят ранее имевшиеся прогнозы о том, как быстро инновационный процесс будет распространяться в региональных экономиках. Наконец, тот же, но еще более сильный эффект — в



Победители рейтинга «ТехУспех-2018» могут получить дополнительную поддержку в рамках проекта «Национальные чемпионы»

субрейтинге компаний по экспортному потенциалу: разнообразие отраслей, в которых работают лидеры «ТехУспеха» в этой номинации, больше, чем можно было ожидать, — в топ-25 представлены все инновационные сектора: от общепризнанного IT до российских биотехнологий, в качестве флагамена экспорта ранее не рассматривавшихся почти никем.

Специализированное исследование РВК и ВШЭ в 2018 году бизнес-а постоянных участников «ТехУспеха» между тем открыло несколько не самых очевидных моментов последних лет в инновационном процессе в России. Он, исходя из результатов и самого рейтинга, и опросов компаний, участвующих в нем, достаточно гибко и качественно адаптируется к изменениям внешней и

внутренней конъюнктуры. В первую очередь исследование продемонстрировало собственно наличие полного цикла инновационной экономики в России: авторы работы демонстрируют существенное омоложение состава быстрорастущих компаний. Поколенческий сдвиг очевиден: на сцену сейчас выходят компании, созданные в России уже после экономического кризиса 2008 года, тогда как ранее основной технологических инновационных процессов в стране были компаниям родом из 1990-х — они, разумеется, не сошли со сцены, однако их доля падает. Пока сложно сказать, какие именно изменения в управленческой и технологической культуре это принесет в отрасли, но то, что эти изменения будут, очевидно, и инвесторы должны это осознавать. Второй неочевидный момент — выявленная РВК и ВШЭ сильная связь компаний с регионами, в которых они начинают свой бизнес. «ТехУспех» всегда демонстри-

ровал широкую региональную представленность инновационных процессов: в рейтинге 2018 года 31 регион, лишь 25% компаний работают в Москве, 13% — в Санкт-Петербурге. 86% компаний работают там же, где они основаны, только 1% участников рейтинга переносили офис в другой регион, и лишь 3% твердо намерены это сделать. Эти данные демонстрируют в том числе существующую и эффективную связь компаний с региональными системами и инфраструктурой поддержки инновационного бизнеса — впрочем, слишком тесной зависимости (или даже сильной косвенной спонсированности) этих компаний регионами исследование не выявило — так, 21% компаний не используют региональную поддержку.

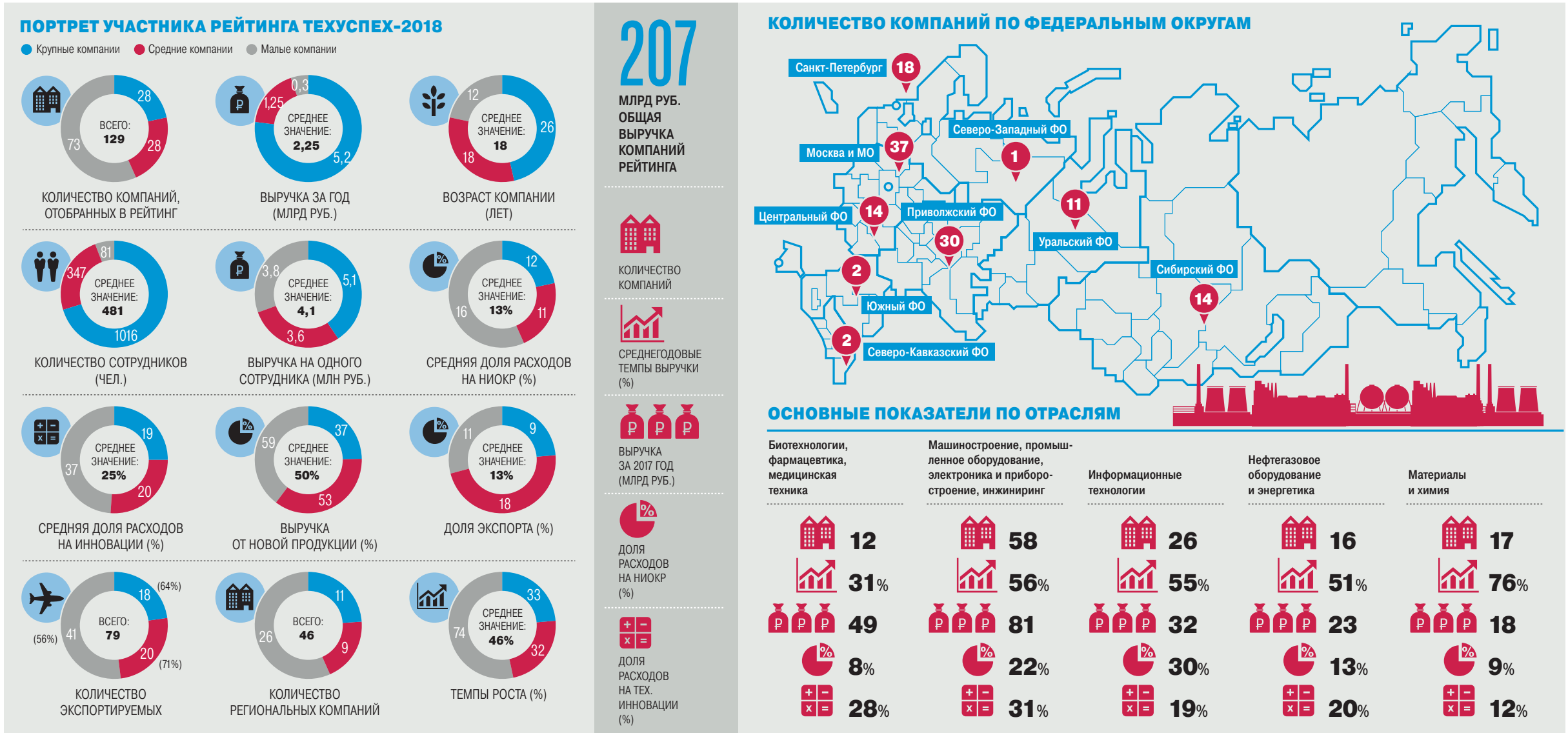
Доля экспортеров среди компаний «ТехУспеха» достаточно велика — 64%. Однако большая часть компаний «ТехУспеха» пока еще делает только первые шаги на мировом

рынке: средняя доля экспорта во всей выручке у компаний-экспортеров составляет около 14%. Это говорит о том, что экспансия на зарубежных рынках не является единственным рецептом быстрого роста: треть компаний обеспечивает его за счет освоения внутреннего рынка. О растущем значении российского рынка свидетельствует сразу несколько показателей. Во-первых, в сравнении с данными предыдущих опросов произошло увеличение доли компаний, растущих в условиях отсутствия экспорта. Во-вторых, по сравнению с опросами прошлых лет резко выросла доля компаний, стремящихся к лидерству не на мировом, а на национальном рынке. Вместе с тем уже сам факт присутствия большинства компаний на зарубежных рынках создает основу для постепенного увеличения их экспорта. И компании готовы к усилению внешнеэкономической активности — об этом свиде-

тельствует то, что сегодня ситуация с экспортом расценивается компаниями как вызывающая наименьшее удовлетворение. Отметим, что санкции вряд ли имеют значение: 11% компаний «ТехУспеха» заявили, что санкции прямо или косвенно расширяют возможности развития их бизнеса, а абсолютное большинство участников прямо не ощущали воздействия санкционных ограничений, при этом часть компаний работает в очевидно чувствительных с точки зрения санкций секторах. Все сказанное, впрочем, не отменяет возможного косвенного и общеэкономического влияния санкций на инновационный процесс.

Набор типичных проблем и барьеров, с которыми сталкиваются или, напротив, не сталкиваются компании «ТехУспеха», между тем не всегда очевиден. Важно, что именно по итогам 2018 года компании—лидеры инновационного развития активно констатируют дефицит кредитных ресурсов, притом что на 2014–2018 годы удешевление коммерческого кредита и снижение кредитных ставок в целом по экономике достаточно очевидно. Возможно, в условиях также отмечаемого для банковского сектора РФ в эти годы ужесточения требований к рискам именно инновационность бизнеса таких заемщиков — это сильный ограничивающий фактор. Компании «ТехУспеха» при этом демонстрируют достаточно высокую, но вряд ли выдающуюся приверженность внедрению цифровых технологий: хотя многие инновационные компании списка вполне можно квалифицировать как «цифровые» в полной мере (сильная цифровизация всех производственных процессов на единой цифровой платформе), высокая стоимость такого рода решений ими отмечается очень часто — это значимый барьер наряду с отсутствием отработанных решений на рынке. В любом случае с финансовой точки зрения среда для инновационных компаний теряет качество, компании «ТехУспеха» говорят о том, что ограничения для них на кредитование усиливаются — это, очевидно, будет влиять на скорость их роста. Между тем цифровизация компании действительно интересует: лишь 5% опрошенных из списков «ТехУспеха» относят себя к стадии «раннего» цифрового развития, 41% считает себя создавшей зрелые варианты цифрового развития.

с 16



«Наша задача — делать уникальные вещи»

Заместитель главы Российской венчурной компании (РВК), директор по развитию инновационной инфраструктуры Михаил Антонов в интервью Review рассказал о перспективах рейтинга «ТехУспех» и новых сервисах для его участников. Среди них — спин-офф центр, который позволит компаниям развивать высокорисковые технологические проекты, и экспортный акселератор для поиска партнеров и клиентов за рубежом.

— интервью —

— **Рейтинг «ТехУспех», организованный РВК, составляет уже пять лет. Изменился ли подход к отбору победителей?**

— РВК начинала рейтинг в 2012 году. Тогда все инициативы государства и институтов развития были ориентированы либо на стартапы, либо на корпорации, а сегмент среднего технологического бизнеса вниманием был обделен. Идея «ТехУспеха» была в том, чтобы обратить внимание на технологические компании, которые уже выросли за рамки понятия «стартап», но пока не вошли в лигу большого бизнеса.

Первый рейтинг состоял из 100 компаний, затем методология была усложнена. Сам подход к оценке сильных изменений не претерпел, он простой: мы оцениваем состоятельность бизнеса через ряд объективных показателей и привлекаем технологических и рыночных экспертов, которые могут оценить инновационность продукта или технологии. Три года назад мы добавили экспортную составляющую, два года назад договорились с Минэкономразвития о том, что «ТехУспех» становится основным инструментом отбора российских технологических компаний для участия в совместном с НИУ ВШЭ проекте «Национальные чемпионы». Ежегодно поддержку в рамках проекта получают порядка 20 участников «ТехУспеха». В прошлом году мы начали сотрудничество с Корпорацией МСП, которая активно использует нашу базу для создания собственной воронки компаний и предоставления им финансовой поддержки. Мы рассчитываем, что пул партнеров и «пользователей» рейтинга будет расширяться, в том числе за счет других институтов развития.

— **Какие тенденции можете выделить по результатам текущего года? Много ли в рейтинге новых компаний?**

— За пять лет мы сформировали достаточно большую базу, только в этом году мы получили 576 предварительных заявок на участие в рейтинге. Расширенная база включает более 4 тыс. компаний, которые потенциально подходят под критерии. Рейтинг 2018 года будет самым массовым: раньше в топ выходило максимум 113 компаний, а сейчас — 130. Это можно рассматривать как индикатор того, что средний технологический бизнес все-таки растет. Если в ранних версиях «ТехУспеха» было довольно много компаний с фокусом на российский рынок, то теперь в рейтинге все больше участников, у которых есть амбиции создания глобальных решений.

Тем не менее средние технологические компании — это по-прежнему terra incognita. Даже имея базу в 500–600 компаний, наш целевой сегмент мы покрываем процентов на 30–40. Понятно, что все достаточно крупные, яркие компании мы можем поймать в медийном поле, но есть и немало игроков, которые чувствуют себя хорошо и без дополнительного пиара. Наша задача — сделать так, чтобы технологическим компаниям было интересно приходить к нам. Для этого нужно строить комплексное предложение, в том числе провести работу со всеми институтами развития, сконцентрировать их специализированные инструменты для поддержки участников рейтинга. Во многом «ТехУспех» положил начало прямым коммуникациям таких компаний с государством. То есть это в своем роде способ лоббирования интересов среднего технологического бизнеса.

— **Что дальше будет происходить с рейтингом? Как он будет соотноситься с Национальной технологической инициативой (НТИ), поддержкой которой также занимается РВК?**

— Плотнее связать «ТехУспех» с НТИ — важнейшая задача. Мы исходим из того, что рейтинг не должен быть про получение грамоты в рамочке. Поэтому будем развивать на его основе сервисы вроде экспортного акселератора, сессий роста и прочих вещей. Эта линейка сервисов будет заточена в первую очередь под рынки НТИ, так что наш план на ближайшие два года — это, с одной стороны,

глубокая интеграция этих компаний в инициативу, а с другой — развитие сервисов, которые, вообще говоря, в мире довольно уникальны.

Средний технологический бизнес — это колоссальный источник потенциальных новых проектов, очень интересная обогащенная среда предпринимателей, которые уже имеют серьезный и позитивный опыт в области технологического развития. Практика общения с такими компаниями показывает, что у них есть значительное количество проектов, которые они придерживаются, потому что концентрируются на основном бизнесе. У большинства участников «ТехУспеха» есть проекты и направления, которые находятся либо в замороженном состоянии, либо они их делают в медленном режиме. Поэтому одним из новых сервисов может стать спин-офф центр: компаниям, имеющим проект, но по разным причинам не развивающим его внутри, будет предложен набор специальных услуг, с помощью которых этот проект реализуются с меньшими для компании затратами.

Также мы можем помочь форматировать эти проекты сразу в «венчурно пригодный» формат. Когда уже сформировалась команда фаундеров, какие-то люди вложились в эту историю, а потом выясняется, что проект не очень подходит для венчурных инвесторов, то получается довольно неудобная конструкция. Здесь мы рассчитываем на то, что, допустим, венчурные фонды, ориентированные на НТИ, смогут входить в проект в самом начале. Поэтому можно сразу выстраивать конструкцию, прозрачную для венчуристов, и сходу привлекать их к оценке проекта.

Это пока только планы, но поскольку основная функция РВК — быть институтом развития, то мы должны делать уникальные вещи, прививать культуру уникальных услуг, уникальных проектов. Как только они станут обычным явлением для рынка, как стали бизнес-акселераторы, мы из этого будем постепенно выходить. Первоначально площадкой для создания спин-офф центра может стать РВК, а средой — НТИ. — **Эти услуги будут платными для компаний?**

— На мой взгляд, они должны быть либо платными, либо инвестиционно-платными. Это может быть не платеж в виде определенной суммы денег, а инвестиционная история.

Проблема в том, что в российской бизнес-культуре слабы навыки взаимодействия с венчурными инвесторами. Средний возраст технологических компаний в России — 18 лет. Преимущественно они были основаны выходцами из научной среды и занимались коммерциализацией какой-то научной разработки. Поэтому в списке «ТехУспеха» компании, которые были бы выращены на венчурные инвестиции, почти отсутствуют. Есть отдельные исключения, но их немного. Это окно возможностей и для нас, и для них, здесь нужно использовать гибридные методы финансирования — пока же компании в большинстве случаев думают, что в крайнем случае кредит возьмем. Это существенно тормозит работу со спин-оффом. Кроме того, у технологического бизнеса в России есть проблема с получением нормальных кредитов, которые они могли бы пустить на инвестиционные цели. Сейчас компаниям приходится отказываться от поддержки идей, потому что надо, к примеру, эти средства направить на обеспечение гостендера.

— **Как спин-офф центр может помочь компаниям привлекать финансирование?**

— Это будет некая площадка, рядом с которой стоят институты развития, специально ориентированные под финансирование такого рода проектов. Например, Корпорация МСП, Фонд развития промышленности, Фонд содействия инновациям. Привлечение этих структур позволит найти начальные деньги, а это год-полтора развития компании, после чего будет примерно понятна ее судьба. Если она позитивна, то тогда это самый лакомый кусок для венчурных ребят: разработка есть, прототип есть, какие-то продажи уже появились. Если мы через тот же самый



АНТОНОВ МИХАИЛ ВЯЧЕСЛАВОВИЧ

В 1988 году окончил экономический факультет Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова. Кандидат экономических наук.

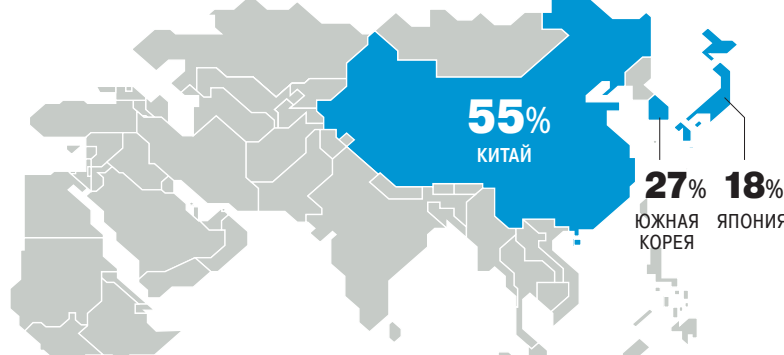
С 1988 года работал в Центральном экономико-математическом институте АН СССР и Институте проблем рынка РАН. В 1994 году стал ведущим экономистом отдела финансового анализа АКБ «Национальный кредит». С 1996 по 2004 год занимал ряд руководящих должностей в консультационной компании ПАКК, в том числе с 2002 года являлся генеральным директором. С 2004 по 2005 год — заместитель губернатора Пермской области — руководитель департамента агропромышленного комплекса и продовольствия. С 2005 по 2008

год — заместитель председателя правительства Пермского края. В 2008 году перешел на должность вице-президента по стратегическому развитию ОАО «Уралкалий». В июне 2009 года избран в совет директоров ОАО «Уралкалий». С 2011 по 2012 год — заместитель председателя правительства Пермского края, исполняющий обязанности председателя правительства Пермского края, председатель правительства Пермского края.

В 2012 году был назначен директором проектного офиса Московской школы управления «Сколково», а также возглавил проектный офис программы «5–100». С 2017 года — заместитель генерального директора — директор по развитию инновационной инфраструктуры АО РВК.

НАИБОЛЕЕ ИНТЕРЕСНЫЕ РЫНКИ ДЛЯ ЭКСПОРТНОЙ АКСЕЛЕРАЦИИ (ПРОЦЕНТ КОМПАНИЙ-УЧАСТНИЦ, КОТОРЫЕ ВИДЯТ ДЛЯ СЕБЯ ПЕРСПЕКТИВЫ НА ЭТИХ РЫНКАХ)

источник: экспортный акселератор РВК



ВЫБОР СТРАНЫ ОБУСЛОВЛЕН:

- ▶ НИЗКИМ УРОВНЕМ КОНКУРЕНЦИИ
- ▶ НАЛИЧИЕМ СПРОСА НА ТЕХНОЛОГИИ
- ▶ ЗНАЧИТЕЛЬНЫМ ОБЪЕМОМ РЫНКА
- ▶ НАЛИЧИЕМ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КОНТАКТОВ В СТРАНЕ (ПАРТНЕРОВ, КЛИЕНТОВ)

РОССИЙСКАЯ ВЕНЧУРНАЯ КОМПАНИЯ (РВК)

Государственный фонд фондов, институт развития венчурной отрасли Российской Федерации. Основные цели деятельности АО РВК — стимулирование создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования и исполнение функций Проектного офиса Национальной технологической инициативы. Генеральный директор — Александр Пovalко.

Уставный капитал АО РВК составляет более 30 млрд руб. 100% капитала РВК принадлежит

Российской Федерации в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом Российской Федерации. Общее количество фондов, сформированных АО «РВК», достигло 27, их суммарный размер — 48,8 млрд руб. Доля АО «РВК» — 26,6 млрд руб. Количество портфельных компаний фондов АО «РВК» — 213. Совокупный объем одобренных к инвестированию средств — 18,1 млрд руб.

ПРОЕКТ «НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЧЕМПИОНЫ»

В 2016 году Минэкономики РФ запустило приоритетный проект «Поддержка частных высокотехнологических компаний-лидеров». Его целью стало обеспечение опережающего роста частных российских высокотехнологических компаний, ориентированных на экспорт. Кандидаты должны быть лидерами по темпам развития, в обмен они получают содействие в формировании на их базе транснациональных компаний российского базирования. В частности, компании могут рассчитывать на организационное содействие в получении доступа к существующим инструментам господдержки, в том числе в рамках деятельности институтов развития, а также осуществление информационно-консультационного сопровождения проектов компаний-лидеров как по развитию их деятельности внутри страны, так и по экспансии на мировом рынке. Реализация проекта рассчитана до конца 2020 года. Отбор компаний в проект министерства ориентирован на компании с годовой выручкой от 500 млн до 30 млрд руб. и опирается на существующий рейтинг «ТехУспех» — российский рейтинг быстроразвивающихся высокотехнологических компаний, который формируется с 2012 года при поддержке АО РВК. В состав совета проекта помимо экспертов Минэкономики вошли внешние эксперты, в числе которых представители Минпромторга, Минобрнауки, РВК, АСИ, НИУ ВШЭ, Российского экспортного центра, Российского фонда прямых инвестиций, Фонда содействия инновациям, Фонда развития промышленности.

спин-офф центр дадим возможность компаниям оптимально выбирать начальное финансирование, наименее рискованное, наиболее комфортное для себя, то это тоже станет фактором привлечения интересных технологических проектов.

— **Для выведения компаний, в том числе участников рейтинга «ТехУспех», на внешний рынок РВК уже запустила экспортный акселератор. Как он работает?**

— В отличие от спин-офф центра, который пока обсуждается в РВК на уровне проекта, экспортный акселератор уже доказал свое право на существование. История в том, что многие компании не могут самостоятельно сформулировать ценностное предложение для международных партнеров и даже лаконично описать, что они делают.

Базовую методологию мы взяли у одного из самых мощных акселераторов, который предназначен для «высадки» европейских компаний на азиатские и другие внешние рынки. Его оператором является «PwC Люксембург». Но, конечно, у российских компаний есть своя специфика. Им важно нос сунуть и посмотреть: щелкнули — плохо, не щелкнули — значит, надо попробовать голову засунуть. Поэтому мы сфокусировались на ключевой боли компаний, а именно на понимании рынка и целевых сегментах, в которые они могли бы зайти. Поскольку это сквозные технологии, то их можно применять в самых разных областях, но зачастую и сами создатели не видят весь спектр возможного применения. Мы готовы облегчить поиск таких ниш, потому что считаем, что это будет снижать риски при выходе на зарубежный рынок. Этот подход близок компаниям, так как позволяет значительно экономить время.

Сейчас экспортный акселератор работает по трем направлениям, которые были сформированы исходя из списка сквозных технологий НТИ. Мы выбрали Big data, интернет вещей и искусственный интеллект с учетом того, что сейчас

есть спрос на эти решения на азиатском рынке. Согласно маркетинговым исследованиям, это один из наиболее быстрорастущих сегментов и там еще сравнительно небольшая конкуренция, а у наших компаний есть технологические преимущества. Показательно, что у нас было около 60 заявок в акселератор, из которых мы отобрали 15 — конкурс довольно высокий. Большинство из участников разрабатывают решения в области одного из рынков НТИ — «Нейронета».

Для компаний, отобранных для более плотной работы, мы даем возможность детально пообщаться с технологическим и рыночным экспертом на целевом рынке, в том сегменте, который им кажется наиболее перспективным. Это ключевой момент акселерации: им рассказывают не просто про рынок интернета вещей в Китае, а про конкретный, очень узкий сегмент, в котором эксперт знает все инсайды и понимает, чего хотят конкуренты. По итогам компании получают аналитический отчет и дополнительно от нас список потенциальных партнеров и клиентов, рекомендации по разработке предложений. Эти услуги в рамках пилотного проекта для компаний были бесплатными.

Важный момент: когда мы говорим об экспортном акселераторе и выводе технологических компаний на зарубежные рынки, то вы не дожидаетесь цифр в сотни и тысячи компаний. Это задача Российского экспортного центра (РЭЦ). Технологический же бизнес очень жестко сегментирован — в узком сегменте не может быть большого количества игроков и большого количества потенциальных клиентов. К примеру, у нас есть опыт запуска бизнес-миссии для четырех наших компаний — двух из экспортного акселератора и двух из рейтинга «ТехУспех» — в Южную Корею. Это на самом деле большая и важная работа: мы определились с сегментами, с потенциальными партнерами в Южной Корее, что в разы повышает шансы на успешное заключение контрактов. Финальный результат, конечно, определяется качеством предлагаемых решений, а они, как правило, вполне на уровне. На азиатских рынках очень важно иметь какой-то опыт: если ты корейцам рассказываешь, что сделал с китайцами, то они покривятся, но для них это будет существенно важнее, чем то, что ты сделал с англичанами.

Мы также видим, что выход на международные рынки возможен через формирование консорциумов, поэтому начинаем взаимодействовать с аналогичными институтами развития за рубежом. Это позволит создать такие проекты, когда российский стартап сотрудничает, к примеру, с корейским и они вместе делают глобальный продукт.

— **В каком направлении дальше будет развиваться экспортный акселератор?**

— Это наша первая, уникальная история, сконцентрированная на новых технологиях НТИ, и такой фокус дальше будет определять наше развитие. Базово останутся те же сквозные технологии, но мы будем набирать компании с продуктами, которые применимы к какой-то определенной индустрии либо к какому-то рынку. Нам еще предстоит обсудить с рабочими группами НТИ, где можно благодаря какому-то конкретному решению отвоевать себе определенный сегмент. Как, например, компания «Диаконт»: она создает роботы-анализаторы для атомных электростанций, которые непосредственно в реакторе делают измерения. Ее доля на американском рынке атомной энергетики — 40%. Это пример компании с высокотехнологичными решениями, которая отвоевала большой сегмент конкурентного рынка.

Также мы хотим выстроить линейку предложений с другими институтами развития, в частности по финансовому обеспечению потенциальных сделок. Это мандат РЭЦа и ВЭБа, а теперь и Корпорации МСП, и Фонда содействия инновациям. Здесь наша роль — давать институтам развития квалифицированных клиентов, то есть компаний, которые приходят и знают, на что им нужны деньги, какие им нужны отраслевые выставки.

— **Будете ли выходить в новые страны или фокус останется на Китае и Южной Корее?**

— Мы будем исходить из запросов компаний. Сейчас для многих актуальны Европа, Северная Америка. Одно из направлений, где можно было бы расширить присутствие, — Ближний Восток. От бизнеса есть большой запрос на бизнес-миссии в Индию, Иран, Ирак и Арабские Эмираты, многие хотели бы выйти на рынки этих стран.

**Интервью подготовила
Татьяна Едовина**

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 как развитых, так и развивающихся 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 SeedCamp, 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 Российской 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 бизнесменторство 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 (Финляндии, Дании и Норвегии), 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.

Целый ряд специальных программ, ориентированных на быстрорастущие компании, был запущен и британским правительством. В 2013 году стартовала Future Fifty («Будущие 50»), где упор делается на использование схем консердж-менеджмента, то есть комплексного сервисного сопровождения опекаемых компаний, в том числе обеспечения их прямого контакта и взаимодействия с ключевыми правительственными 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 софинансирования 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 отобраным на конец 2015 года участникам, 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 правительство предоставляет 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 «TexУспех» 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 «TexУспех-2018» «СКБ Контур» вошел в приоритетный проект Минэкономки «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 внедрены 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 «TexУспех» 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 сверхнадежности высокоскоростных сетей — токоограничивающие устройства (ВТСП ТОУ), кратко снижающие токи короткого замыкания. ВТСП-технологии позволяют также совершать 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 укрепит 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. Разработкой 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. Постепенно 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 крупных частных 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.

Попадание компании в перечень участников проекта автоматически облегчает 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, необходимую 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 пошлины на комплектующие. Оказывается 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 роста, 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», «Коммехлаб».

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 предоставляется возможность попасть в контур дополнительного внимания институтов развития и инвесторов, приняв участие в рейтинге «TexУспех», 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.

Компании быстрого роста

— рейтинг —

с13

При этом — и это поразительный результат — кадровые проблемы и дефицит производственных мощностей инновационные компании как важные почти не отмечают. Нет, вопреки частым предположениям, и значимых ограничений на партнерства и кооперации инновационных компа-

ний с другими игроками: как минимум половина списка «ТехУспеха» в такую кооперацию вовлечена, в числе партнеров — крупные российские корпорации и академические институты, результаты партнерства (которые, как правило, инициируются инноваторами) обычно оцениваются очень высоко.

Компания «ТехУспеха» в целом активно осваивают перспективные

технологии Национальной технологической инициативы (НТИ), особенно по направлению «Новые производственные технологии»: в том или ином виде по нему работают 70% компаний рейтинга. Лишь четверть компаний не связывают свое развитие ни с одним из перспективных рынков НТИ, 42% компаний уже имеют готовые продукты или планируют разработки на рынке «Энерджинет», по 41% — в «Хелснете» и «Маринете», 39% — в «Аэронете», 38% — в «Фуднете», 37% — в «Нейронете», по 36% — в «Сейфнете» и «Автонете», 25% — в «Финнете».

В качестве одного из итогов исследования РВК и ВШЭ обращают внимание и на то, что даже эффективная инфраструктура должна совершенствоваться и изменяться со временем. Так, авторы указывают на появление в ЕС «нового типа программ по поддержке инновационно-активных МСП, в том числе их быстрого растущего сегмента» — в качестве примера приводится программа ЕС SME Instrument. От инфраструктуры в РФ она отличается относительно высокими долями участия в софинансировании и крупными концентрированными грантами, однако в РВК и ВШЭ констатируют: рассматривать этот опыт необходимо, возможно, частью проблем российской инновационной практики является распыление ресурсов. Игнорировать мировые тренды невозможно — и на национальном, и на внешнем рынках лидерам российского «ТехУспеха» придется конкурировать в том числе с европейскими компаниями.

Дмитрий Бутрин

Национальный рейтинг российских быстрорастущих технологических компаний «ТехУспех-2018»													
Наименование компании	Регион	Отрасль	Рейтинг по темпам роста	Рейтинг по инновационности	Рейтинг по экспорту	Статус «Национальный чемпион»	Наименование компании	Регион	Отрасль	Рейтинг по темпам роста	Рейтинг по инновационности	Рейтинг по экспорту	Статус «Национальный чемпион»
Крупные													
ЗАО «Биокад»	Санкт-Петербург	Фармацевтика	5	4	4		ООО «Метсбытсервис»	Москва	Энергетика	12	12	41	
АО «НПЦ „Эльвис“»	Москва	Электроника и приборостроение	6	1	8		ЗАО «Суперокс»	Москва	Энергетика	44	3	20	✓
АО «Азимут»	Москва	Электроника и приборостроение	17	7	3		ООО «Инверсия-Сенсор»	Пермский край	Электроника и приборостроение	14	20	33	
ООО «НПП „Прима“»	Нижегородская область	Электроника и приборостроение	23	3	1		ООО «Научно-производственное предприятие „Нефтехим“»	Краснодарский край	Материалы и химия	16	38	13	✓
ЗАО «Завод премиксов №1»	Белгородская область	Биотехнологии	7	8	14	✓	ООО «Спутниковые инновационные космические системы»	Москва	Электроника и приборостроение	5	7	60	
ГК «НПО „Ухимитек“»	Московская область	Материалы и химия	19	6	6		ООО «Компания РМТ»	Нижегородская область	Электроника и приборостроение	45	26	1	
ООО «Предприятие “Элтекс”»	Новосибирская область	Электроника и приборостроение	10	12	9		ООО «Аэроб»	Москва	Электроника и приборостроение	17	4	52	
ГК «Фармасинтез»	Иркутская область	Фармацевтика	3	14	16		ООО «Сплит»	Москва	Инжиниринг	11	9	56	
ООО ГК ВИК	Московская область	Фармацевтика	16	16	5		ООО «Лабсолот»	Москва	Электроника и приборостроение	8	34	34	
АО «НПЦ „Полос”»	Томская область	Электроника и приборостроение	13	2	23		ООО «Рубиус Групп»	Томская область	Информационные технологии	30	41	6	
ООО «Герофарм»	Санкт-Петербург	Фармацевтика	15	11	13		ООО «ЭнСол Технологии»	Москва	Энергетика	15	40	22	
ООО «Стан»	Москва	Промышленное оборудование	2	9	28		ООО «Сисорт»	Алтайский край	Промышленное оборудование	46	25	8	✓
ООО «НПП „Сиббурмаш”»	Тюменская область	Нефтегазовое оборудование	9	13	18		АО «Опытно-экспериментальный завод „Владими́в”»	Белгородская область	Медицинская техника	58	16	12	✓
АО «Концерн „Морское подводное оружие — Гидроприбор”»	Санкт-Петербург	Машиностроение	11	15	15		ООО «Термолазер»	Владимирская область	Промышленное оборудование	1	28	57	
АО АКОМ	Самарская область	Энергетика	12	20	10	✓	ООО «Татнефть–Пресскомпозит»	Республика Татарстан	Материалы и химия	6	44	38	
АО «Специализированный научно-исследовательский институт приборостроения»	Москва	Промышленное оборудование	4	18	22		ООО «Симбирсофт»	Ульяновская область	Информационные технологии	29	51	9	
ГК АйСиЭл	Республика Татарстан	Информационные технологии	24	21	2	✓	ООО «Астрософт Интернейшн»	Санкт-Петербург	Информационные технологии	68	21	2	
АО «Производственная фирма „СКБ Контур”»	Свердловская область	Информационные технологии	14	10	25		ГК ОТМ	Москва	Информационные технологии	21	50	25	✓
ООО «Промэкс»	Санкт-Петербург	Материалы и химия	8	17	24		ООО «Научно-производственный центр магнитной гидродинамики»	Красноярский край	Инжиниринг	70	8	18	
ОАО «ОКБ-Планета»	Новгородская область	Электроника и приборостроение	18	5	27		ГК «Беспилотные системы»	Удмуртская Республика	Инжиниринг	19	31	51	
ГК «Квадроком»	Москва	Материалы и химия	1	26	26		ЗАО «Робелл Технолоджи СПб»	Санкт-Петербург	Материалы и химия	72	19	11	
ООО «Завод приборных подшипников»	Самарская область	Машиностроение	25	19	11		ГК «Алкор Био»	Санкт-Петербург	Биотехнологии	73	14	16	
ООО «Рускомтранс»	Нижегородская область	Машиностроение	27	22	7		ГК «Центр перспективных технологий»	Москва	Электроника и приборостроение	61	10	32	
ООО «Челябинск-СпецГражданСтрой»	Челябинская область	Промышленное оборудование	20	23	21		ООО НПФ «Евродеталь»	Удмуртская Республика	Материалы и химия	34	22	48	
АО «Русская механика»	Ярославская область	Машиностроение	28	25	12	✓	ООО «Сателлит Инновация»	Пермский край	Информационные технологии	64	29	14	
ГК «Элкам»	Пермский край	Нефтегазовое оборудование	22	27	17		ООО «Фрост»	Самарская область	Машиностроение	26	52	30	✓
АО «Электротехнические заводы „Энергомера”»	Ставропольский край	Электроника и приборостроение	26	24	19		ГК «Вебинар»	Москва	Информационные технологии	27	57	26	
ООО «Томский кабельный завод»	Томская область	Энергетика	21	28	20	✓	ООО «Группа компаний ТОНК»	Москва	Информационные технологии	51	54	5	
Средние													
АО «Опτικοволоконные системы»	Республика Мордовия	Материалы и химия	1	19	2		ООО «НПО ГЕЛАР»	Красноярский край	Материалы и химия	7	42	62	
ГК ЦРТ	Санкт-Петербург	Информационные технологии	14	4	8		ГК «Ангиолайн»	Новосибирская область	Медицинская техника	38	48	27	✓
ООО «НПП „Лазерные системы”»	Санкт-Петербург	Электроника и приборостроение	12	2	12	✓	ООО «Компания „Нординкрафт”»	Вологодская область	Промышленное оборудование	71	35	7	
ООО Т8	Москва	Электроника и приборостроение	9	1	19		ГК «Модульные системы „Торнадо”»	Новосибирская область	Электроника и приборостроение	62	33	19	
ООО «Ишимбайский специализированный химический завод катализаторов»	Республика Башкортостан	Материалы и химия	6	18	6		ООО «Вирту Системс»	Москва	Информационные технологии	35	43	37	
ООО «Рефлакс»	Москва	Энергетика	5	13	14	✓	ООО «Аэрофильтр»	Калужская область	Промышленное оборудование	25	47	44	
АО «Инерциальные технологии „Технокомплекса”»	Московская область	Электроника и приборостроение	10	3	20		ООО «Элметро Групп»	Челябинская область	Электроника и приборостроение	60	37	21	
АО «СКТБ „Катализатор”»	Новосибирская область	Материалы и химия	24	8	1		ООО НПО РТС	Челябинская область	Электроника и приборостроение	32	30	58	
Холдинг ИСС	Москва	Информационные технологии	8	10	16		ЗАО «Инженерно-технический центр „Континуум”»	Ярославская область	Товары народного потребления	49	6	66	
АО «НПЦ „Инфотранс”»	Самарская область	Электроника и приборостроение	20	9	7	✓	ООО «Автодория»	Республика Татарстан	Информационные технологии	31	23	68	
ООО «Такстелеком»	Тюменская область	Транспортные услуги	4	21	11		ООО «НПП „Тепловодохран”»	Рязанская область	Электроника и приборостроение	47	46	29	
ООО «Аргус-Спектр»	Санкт-Петербург	Электроника и приборостроение	25	7	4	✓	ООО ЛЭМЗ-Т	Томская область	Электроника и приборостроение	48	5	71	
АО «Протор-Электротекс»	Орловская область	Электроника и приборостроение	23	12	3	✓	ООО «Петер-Сервис Спецтехнологии»	Москва	Информационные технологии	37	17	72	
ГК «Ф-Лайн Софтвер»	Санкт-Петербург	Информационные технологии	11	23	5		АО «Светлана-Рост»	Москва	Электроника и приборостроение	66	24	39	
ГК Naumen	Свердловская область	Информационные технологии	15	14	10	✓	ООО «Центр „Тревожная кнопка”»	Москва	Электроника и приборостроение	22	55	53	
ЗАО НПО СМ	Санкт-Петербург	Материалы и химия	21	11	9		ГК «Фолипласт»	Нижегородская область	Инжиниринг	50	49	35	
ООО «Научно-внедренческое предприятие „Башинком”»	Республика Башкортостан	Биотехнологии	18	15	13	✓	АО «Тион Умный микроклимат»	Новосибирская область	Машиностроение	4	62	69	
ООО «Би Питрон»	Санкт-Петербург	Промышленное оборудование	19	6	22		АО «ЭЗО Энергопоток»	Нижегородская область	Энергетика	18	71	47	
ООО «Ледел»	Республика Татарстан	Электроника и приборостроение	27	5	15		АО «Числовая механика»	Москва	Информационные технологии	2	70	64	
ООО «Уральский пружинный завод»	Челябинская область	Машиностроение	7	20	25		ООО «Центр морских исследований МГУ им. М. В. Ломоносова»	Москва	Инжиниринг	9	60	67	
ГК «Селдон»	Москва	Информационные технологии	2	28	27	✓	АО «НПО „Турботехника”»	Московская область	Машиностроение	56	36	45	
ООО ЭТУ	Санкт-Петербург	Инжиниринг	3	27	28		ООО «Некс-Т»	Москва	Информационные технологии	39	58	43	
АО «Ижевский опытно-механический завод»	Удмуртская Республика	Нефтегазовое оборудование	17	25	18		ЗАО «Гидролекс»	Санкт-Петербург	Энергетика	36	66	40	
ООО Научно-технический центр „Приводная техника”»	Челябинская область	Энергетика	22	16	23	✓	ООО «Рексофт»	Санкт-Петербург	Информационные технологии	69	63	10	
ЗАО «НПП „Машпром”»	Свердловская область	Машиностроение	28	17	17		ООО «Агроплазма»	Краснодарский край	Биотехнологии	42	59	42	
ООО «Эко-1»	Московская область	Машиностроение	13	26	24		ООО «Армтел»	Санкт-Петербург	Электроника и приборостроение	67	53	31	
ЗАО «Калуга Астрал»	Калужская область	Информационные технологии	16	24	26		ООО «Репер-НН»	Нижегородская область	Медицинская техника	65	69	17	
ООО «Научно-производственная фирма „Пакер”»	Республика Башкортостан	Нефтегазовое оборудование	26	22	21		ООО «Завод опытного приборостроения»	Калужская область	Энергетика	52	39	61	
Малые													
ООО «Георезонанс»	Москва	Инжиниринг	3	1	36		ЗАО «Обнинская энерготехнологическая компания»	Калужская область	Энергетика	57	27	70	
АО «PM Nanotech»	Владимирская область	Материалы и химия	10	32	4		ООО «БФГ Групп»	Удмуртская Республика	Информационные технологии	41	68	46	
ГК «Техноспарк»	Москва	Материалы и химия	20	2	24		ООО Научно-производственное предприятие ЭФРИЛ»	Удмуртская Республика	Материалы и химия	28	73	54	
АО «Профотек»	Москва	Энергетика	13	15	23		ООО «Владикавказский технологический центр „Баслик”»	Республика Северная Осетия — Алания	Электроника и приборостроение	54	45	59	
АО «Биоамид»	Саратовская область	Биотехнологии	43	11	3		ООО «Дневник.ру»	Санкт-Петербург	Информационные технологии	33	61	65	
ООО «Нанотехнологический центр композитов»	Москва	Материалы и химия	24	18	15		ООО «Центр инновационных технологий-Плюс»	Саратовская область	Электроника и приборостроение	53	64	50	✓
ООО «Инэнерджи»	Москва	Электроника и приборостроение	23	13	28		ООО СИБ	Новосибирская область	Информационные технологии	55	65	49	
							ООО «Дамаск»	Свердловская область	Информационные технологии	63	56	55	
							АО «Лидер-Компанд»	Республика Мордовия	Материалы и химия	40	72	63	
							ООО «Новые технологии лазерного термоупрочнения»	Владимирская область	Промышленное оборудование	59	67	73	

МЕТОДОЛОГИЯ РЕЙТИНГА «ТЕХУСПЕХ-2018»

Методология рейтинга была разработана в 2013 году и была модифицирована в последующие годы. Последние изменения внесены в 2017 году. При разработке методологии рейтинг был использован международный опыт РвС в проведении подобных исследований. Отбор компаний для формирования

рейтинга проходит путем анкетирования участников: компании самостоятельно заполняют анкету, на основе которой определяется соответствие участника квалификационным требованиям.

Основной рейтинг формируется в каждой подкатегории участников (крупные, средние и малые

компании). Для ранжирования компаний в рамках основного рейтинга используется три критерия: темп роста выручки за последние пять лет, уровень инновационности и экспортный потенциал. Баллы по критерию темпа роста выручки выставляются по результатам простого ранжирования компаний в каждой

группе участников в соответствии с индивидуальными показателями темпов роста выручки. Баллы по критерию инновационности рассчитываются как средневзвешенная величина оценок по параметрам доли новой продукции в выручке (10%), удельного веса расходов на НИОКР в выручке (20%), удельного веса

расходов на технологические инновации в выручке (20%) и экспертной оценки (50%). Баллы по критерию экспортного потенциала — по критериям доли экспорта в выручке компании (50%) и экспертной оценки экспортного потенциала компании на основании показателей деятельности компаний (50%).

Быстрорастущие. Топ-15			
№ (основной рейтинг)	Наименование компании	Регион	Отрасль
1	ООО «Термолазер»	Владимирская область	Промышленное оборудование
2	АО «Опτικοволоконные системы»	Республика Мордовия	Материалы и химия
3	АО «Числовая механика»	Москва	Информационные технологии
4	ООО «Георезонанс»	Москва	Инжиниринг
5	АО «Тион Умный микроклимат»	Новосибирская область	Машиностроение
6	ООО «Спутниковые инновационные космические системы»	Москва	Электроника и приборостроение
7	ООО «Татнефть-Пресскомпозит»	Республика Татарстан	Материалы и химия
8	ООО «НПО „Гелар“»	Красноярский край	Материалы и химия
9	ООО «Лабсолот»	Москва	Электроника и приборостроение
10	ООО «Центр морских исследований МГУ им. М. В. Ломоносова»	Москва	Инжиниринг
11	АО «PM Nanotech»	Владимирская область	Материалы и химия
12	ГК «Квадроком»	Москва	Материалы и химия
13	ГК «Селдон»	Москва	Информационные технологии
14	ООО «Сплит»	Москва	Инжиниринг
15	ООО «Метсбытсервис»	Москва	Энергетика

Инновационные. Топ-15			
№ (основной рейтинг)	Наименование компании	Регион	Отрасль
1	ООО «Георезонанс»	Москва	Инжиниринг
2	ГК «Техноспарк»	Москва	Материалы и химия
3	ЗАО «Суперокс»	Москва	Энергетика
4	ООО Т8	Москва	Электроника и приборостроение
5	ООО «Аэроб»	Москва	Электроника и приборостроение
6	АО «НПЦ „Эльвис“»	Москва	Электроника и приборостроение
7	ООО ЛЭМЗ-Т	Томская область	Электроника и приборостроение
8	ООО «НПП „Лазерные системы“»	Санкт-Петербург	Электроника и приборостроение
9	ЗАО «Инженерно-технический центр „Континуум“»	Ярославская область	Товары народного потребления
10	ООО «Спутниковые инновационные космические системы»	Москва	Электроника и приборостроение
11	ООО «Научно-производственный центр магнитной гидродинамики»	Красноярский край	Машиностроение
12	АО «НПЦ „Полюс“»	Томская область	Электроника и приборостроение
13	ООО «Сплит»	Москва	Инжиниринг
14	ГК «Центр перспективных технологий»	Москва	Электроника и приборостроение
15	ООО «НПП „Прима“»	Нижегородская область	Электроника и приборостроение

Экспортный потенциал. Топ-15			
№ (основной рейтинг)	Наименование компании	Регион	Отрасль
1	ООО «Компания РМТ»	Нижегородская область	Электроника и приборостроение
2	АО «СКТБ „Катализатор“»	Новосибирская область	Материалы, химия
3	АО «Опτικοволоконные системы»	Республика Мордовия	Материалы и химия
4	ООО «Астрософт Интернейшн»	Санкт-Петербург	Информационные технологии
5	АО «Биоамид»	Саратовская обл.	Биотех
6	АО «Протон-Электротекс»	Орловская область	Электроника и приборостроение
7	ООО «Аргус-Спектр»	Санкт-Петербург	Электроника и приборостроение
8	АО «PM Nanotech»	Владимирская область	Материалы и химия
9	ООО «Группа компаний ТОНК»	Москва	Информационные технологии
10	ГК «Ф-Лайн Софтвер»	Санкт-Петербург	Информационные технологии
11	ООО «Рубиус Групп»	Томская область	Информационные технологии
12	ООО «Компания „Нординкрафт“»	Вологодская область	Промышленное оборудование
13	ООО «Сисорт»	Алтайский край	Машиностроение
14	ООО «Симбирсифт»	Ульяновская область	Информационные технологии
15	ООО «НПП „Прима“»	Нижегородская область	Электроника и приборостроение