



Экосистема для бизнеса что это вообще такое?

Владимир Козлов,
генеральный директор,
Аналитического центра «Эксперт ЮГ»,
29.03.2013



Устойчивость как базовая ценность: разворот к человеку



- Развитие, которое не вредит окружающей среде
- В экономике устойчивость это долгосрочная конкурентоспособность
- Способность экономические результаты преобразовывать в качество жизни



КОНЦЕПЦИЯ
ВИЗУАЛЬНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ
ЛЮДЕЙ

Опережающий рост Юга России нужен всем региональным элитам

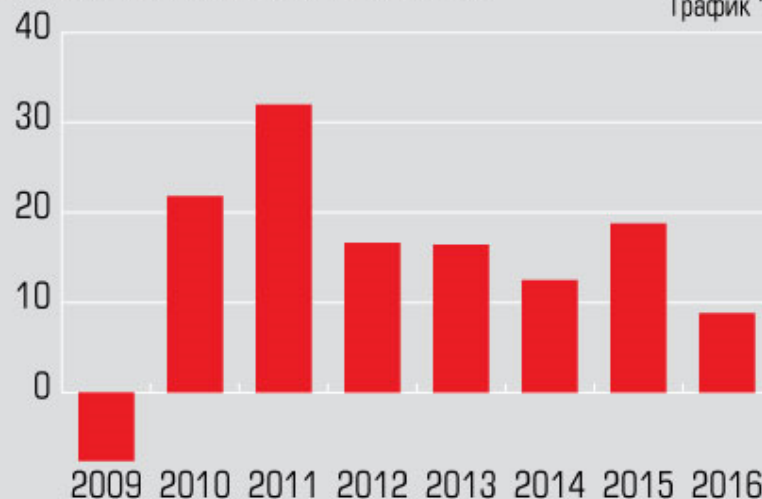


- Экономика Юга России 10 лет росла опережающими темпами, доля в ВВП выросла с 6,6% до 9,7%
- Окончен «олимпийский» период развития, заканчивается «футбольный», какой будет дальше?

Меньшую динамику роста выручки, чем по итогам 2016 года, крупный бизнес ЮФО имел только в кризисном 2009 году

Динамика роста совокупной выручки 250 участников рэнкинга крупнейших компаний ЮФО

График 1



Источник: Аналитический центр «Эксперт ЮГ»

Главный вызов – обеспечить способность расти



- В первой десятке крупнейших компаний Кубани только две — «Магнит» и «Агрокомплекс им. Н.Ткачева» — демонстрируют историю предпринимательского становления. Эти примеры единичны.
- В тройке лидеров рейтинга Fortune Global 500 две компании — Walmart и Apple — прошли путь от малого бизнеса до крупнейших в своих сферах.



Чем крупнее бизнес, тем больше прибыль



- Малый бизнес Кубани в период 2012-2015 наращивает выручку, но резко теряет в прибыли.
- Между тем, самый динамичный показатель средних компаний – прибыль, а не выручка.
- За два года совокупный объем прибыли вырос на 75%.
- Выручка крупного бизнеса края последние два года растет двузначными темпами, они выросли в 2015 году.
- Их прибыль в 2015 году выросла более, чем на 40%, в 2016 году – еще больше.

Выручка и прибыль кубанских компаний с оборотом 200–400 млн рублей



Источник: расчёты АЦ «Эксперт ЮГ» на основе данных СПАРК-Интерфакс

Выручка и прибыль 169 кубанских средних компаний в 2014 году, растущих быстрее 10%



Источник: расчёты АЦ «Эксперт ЮГ» на основе данных СПАРК-Интерфакс



Новая ситуация: нужно заново изобретать формулу роста

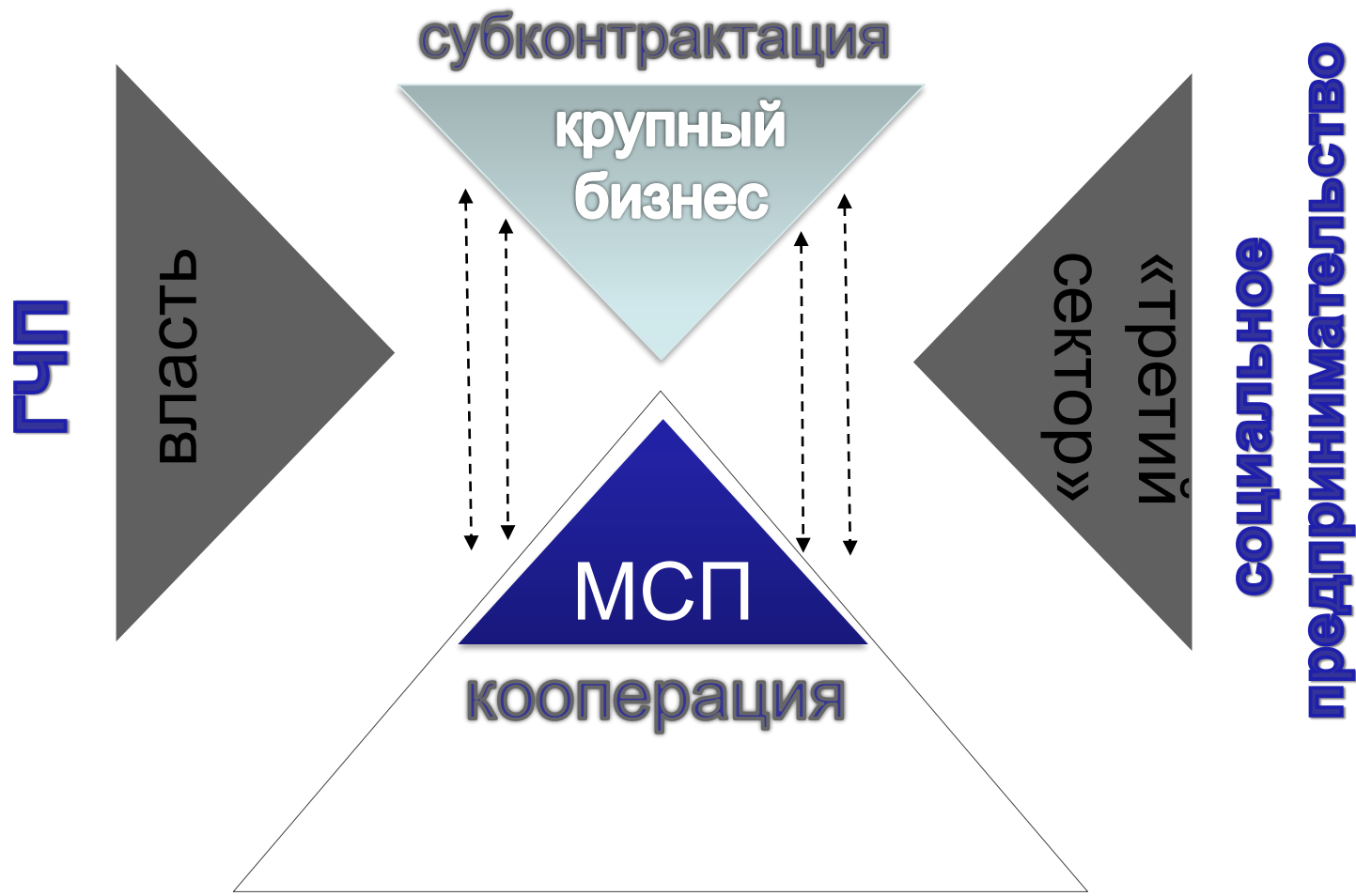
• **Возможности**

- Регионы снова взялись за стратегии развития
- Бизнес вовлекается в их разработку и получает новые возможности по реализации проектов
- Формирование адекватной повестки, отражающей интересы различных групп
- Проработка проектов, развивающих экосистему для предпринимательства

• **Угрозы**

- Системные проблемы нарастают, но пока решаются в одиночку
- Публичные коммуникации часто принимают имитационный характер
- Разобщенность элит, невозможность использования ресурсов друг друга
- Снижение предпринимательской активности

Институциональная среда в сфере предпринимательства

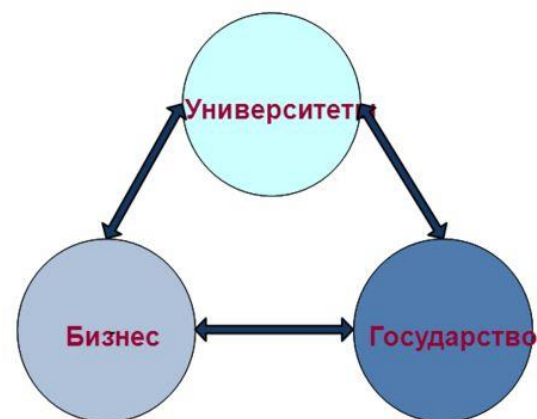


Все современные модели развития требуют коммуникативных решений



- Современные стратегии требуют консенсуса в региональных элитах
- Лучшие практики модернизации требуют коммуникативных решений
- В развитии партнерских схем и цепочек огромный потенциал
- Основной вопрос: что мы должны сделать вместе?

Концепция «тройной спирали» (Henry Etzkowitz)



Предпринимательские университеты – опора «тройной спирали»

С чего начинается экосистема в экономике?



- Главный показатель эффективности экосистемы – *способность компаний к росту в размере и количестве*



- Кардинальное сокращение количества компаний-«газелей»
- Слабое пополнение крупного бизнеса новыми компаниями
- Сокращение количества занятых в МСП

Четыре плоскости развития экосистемы для предпринимательства



1

Развитие горизонтальных связей внутри сферы МСП (кооперация)

2

Развитие вертикальных связей с крупным бизнесом региона и страны (субконтрактация, кластеризация)

3

Расширение сферы государственно-частного партнерства (доступная инфраструктура, поддержка приоритетов, пилотные проекты)

4

Развитие социального предпринимательства и иных видов активности в «третьем секторе» (ассоциации, социальные проекты)

Диагностика текущего взаимодействия



Внутреннее взаимодействие МСП

- Неразвитость кооперации.
- Низкий доступ ко всем видам ресурсов – финансовым, кадровым, консалтинговым, маркетинговым и т.д.
- Дефицит предпринимательских компетенций.
- Отсутствие внутренних, выработанных отраслями стандартов качества продуктов и услуг, что в свою очередь мешает развивать партнерские отношения.

Взаимодействие МСП и государства

- Господдержки не хватает на покрытие даже 1% участников этой сферы.
- Созданы элементы инфраструктуры поддержки, но вовлечение в предпринимательство не запущено.
- Государство плохо умеет заниматься селекцией – искать и помогать лучшим.
- Почти не используются ресурсы университетов для обучения предпринимательству.

Диагностика текущего взаимодействия



МСП и крупный бизнес

- Тема субконтрактации пока на зачаточном уровне, хотя крупные компании нуждаются в повышении эффективности, а компании МСП – в крупных заказчиках.
- Успешные примеры кластерного развития, которых в регионе почти нет, невозможны без сотрудничества крупного, малого бизнеса, государства и науки.
- Крупный бизнес может быть активным венчурным инвестором для сферы МСБ, этот потенциал пока не используется.

МСП и «третий сектор»

- Социальное предпринимательство пока недостаточно распространено, его технологиями сектор МСБ владеет не в достаточной мере, хотя там много возможностей для предпринимателей.
- Самому бизнесу нужны эффективные ассоциации, сильные живые бизнес-объединения.
- Общественные организации – заказчики перемен, нового уровня комфорта, бизнес должен работать с этими запросами.

Круг работы внутри сектора МСБ



Главное: Кооперация позволяет решать все основные проблемы МСП

Региональная власть в развитии предпринимательства



Главное: главная роль государства в партнерстве - координационная

МСП и крупный бизнес: фронт работы



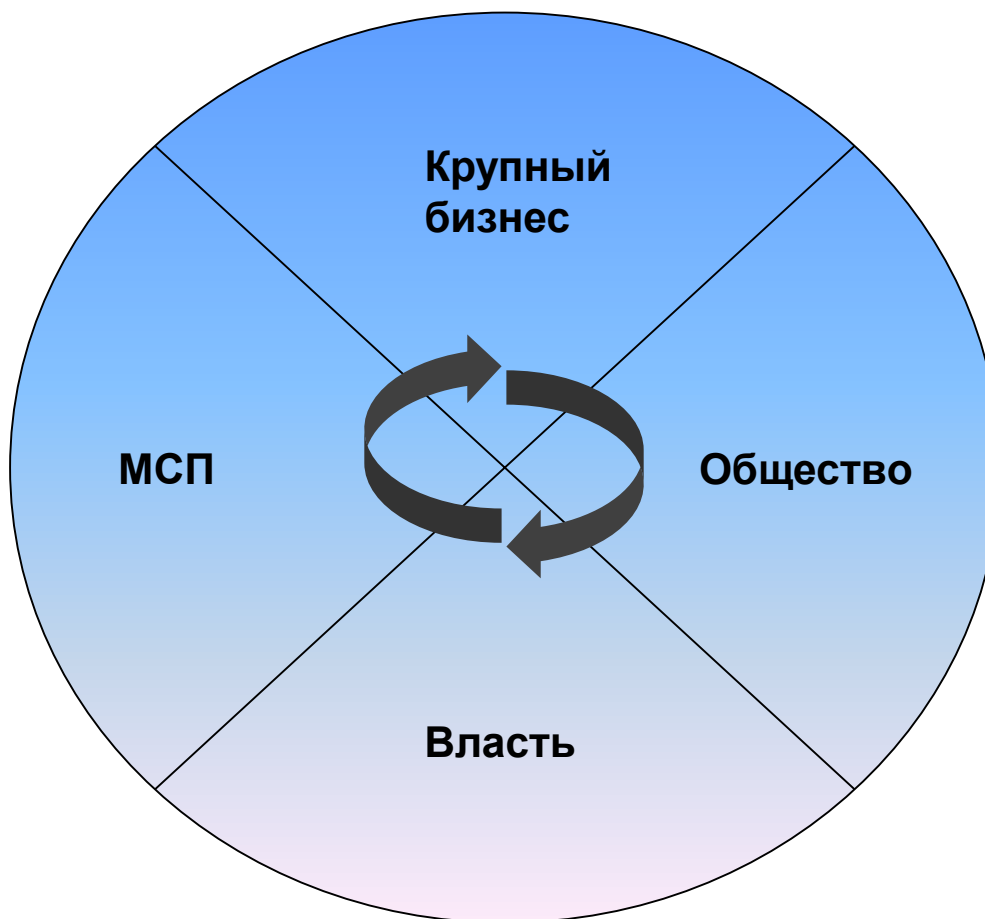
Главное: крупный бизнес – источник ресурсов, и ему нужна эффективность

Предпринимательство + общество = эффективный «третий сектор»



Главное: популяризация предпринимательства невозможна без этого партнерства

Экосистема – явление коммуникативное



Региональная аналитика – инструмент коммуникаций и модернизации



- Вовлечение региональных элит в обсуждение стратегических проблем региона
- Диагностика системных проблем, выработка решений
- Аналитика готовит почву для стратегических партнерств внутри региональных элит
- Развивает сферу публичных коммуникаций
- Повышает конкурентоспособность крупного бизнеса
- Повышает выживаемость предприятий МСБ



Специальный проект: «Экосистема для растущего бизнеса»

- **Составляющие:**
 - - программа ScaleUp совместно с Центром предпринимательства
 - - конкурс для компаний МСБ «Стратегия растущей компании»
 - - клуб для предпринимателей – собственников бизнеса
- **Возможности в рамках проекта:**
 - - обучение предпринимательству
 - - наставничество
 - - обмен предпринимательским опытом
 - - расширение сети контактов
 - - медиаподдержка
 - - повышение доступности основных инструментов для бизнеса



Спасибо за внимание!

Владимир Козлов,
генеральный директор,
Аналитического центра «Эксперт ЮГ»,
+7 961 293 45 45,
kozlov@expert-yug.ru