



СКОЛКОВО

A2Tech



МАЛЫЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ В РОССИИ 2025

Анализ состояния, динамики и условий развития

Май, 2026

Малые технологические компании (МТК) – новая категория инновационного бизнеса, введенная в 2023 году как инструмент адресной поддержки технологических компаний и стимулирования внедрения новых разработок в экономику.

ПОРТРЕТ И СТРУКТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

Количество МТК и их вклад в экономику растет

В 1 квартале 2026 года в России насчитывается почти 7000 МТК с совокупной выручкой более 1 трлн рублей. На долю МТК пока приходится менее 1% ВВП, однако вклад сектора вырос почти в два раза с 2023 года.

МТК опережают МСП и технологический сектор по масштабу бизнеса и темпам роста

Большинство МТК относится к сектору МСП (94%) и работают в высокотехнологичных и наукоёмких отраслях (86%). Однако МТК значительно превосходит МСП и высокотехнологичный сектор по среднему масштабу бизнеса и темпам роста – различия достигают 6 раз. Кроме того, МТК характеризуются более высокой операционной эффективностью и налоговыми отчислениями.

Среди МТК преобладают молодые и небольшие компании с выручкой до 300 млн руб.

Почти половина МТК – компании младше пяти лет небольшого размера. Медианная выручка составляет

около 30 млн руб., число сотрудников – 8 человек.

При этом в структуре преобладают стартапы – компании с выручкой до 300 млн руб. (57% компаний), тогда как более зрелые компании, составляя около 20% сектора, формируют свыше 80% совокупной выручки.

Крупные и зрелые компании растут более динамично

Хотя рост демонстрируют все типы МТК, наиболее высокие темпы характерны для более крупных и зрелых компаний. Их число и вклад в совокупную выручку увеличиваются быстрее, чем у небольших МТК.

Более 70% МТК работают в сфере ИТ и научных исследований и разработок

В ИТ большинство компаний занимается технологиями искусственного интеллекта, обработки больших данных и инструментами разработки ПО (API, средствами проектирования и тестирования).

В последний год динамично растут компании химической и пищевой индустрий, а также разработчики физических продуктов: материалов, оборудования, инженерно-производственных решений.

52% МТК находится в Центральном федеральном округе, преимущественно в Москве

МТК неравномерно распределены по федеральным округам: более половины компаний сосредоточены в ЦФО, тогда как плотность МТК на Дальнем Востоке и Северном Кавказе более чем вдвое ниже среднего

уровня по стране.

Регионы с высокой концентрацией МТК пока немногочисленны (около 15%), при этом почти половина субъектов РФ относится к группе, где сектор МТК ещё невелик, но растет значительно быстрее экономики региона в целом. В 14 регионах МТК пока отсутствуют.

МТК отличаются высокой R&D-активностью и постепенно наращивают интеллектуальный капитал

Более 80% компаний инвестируют в разработку новых технологических продуктов, а доля расходов на НИОКР в совокупной выручке сектора превышает 70%. Наиболее высокая интенсивность инвестиций в разработки характерна для стартапов, где затраты на НИОКР часто превышают текущую выручку. Это способствует постепенному росту интеллектуального капитала и доли нематериальных активов в стоимости бизнеса – с 13% в 2023 году до 15% в 2025 году.

Рост сектора МТК сопровождается снижением экономической устойчивости части компаний

В 2023–2025 годах наблюдается системное ухудшение ключевых метрик: падают темпы роста, снижается прибыльность и рентабельность активов на фоне сохранения зависимости от внешнего финансирования.

Однако экономическая устойчивость существенно различается по видам МТК. Стартапы остаются наиболее уязвимыми, тогда как более крупные и зрелые

игроки демонстрируют рост и повышение эффективности.

Почти половина МТК придерживается стратегии выживания и с тревогой смотрит в будущее

77% опрошенных МТК придерживается осторожной стратегии выживания или разумной экономии, т.е. для них сейчас важнее стабилизация и поиск устойчивой модели развития, чем расширение бизнеса. При этом половина МТК с тревогой смотрят в будущее, особенно зрелые бизнесы.

Ключевые ограничения развития связаны с дефицитом ресурсов, в первую очередь финансовых

Основными барьерами роста МТК называют ограниченный доступ к финансированию, сложности с поиском заказчиков, а также макроэкономическую и политическую неопределённость. При этом дефицит различных ресурсов в целом воспринимается как более значимое ограничение, чем факторы рыночного спроса или институциональной среды.

РЕСУРСЫ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ

Уровень потребности в ресурсах, их доступность и степень влияния на развитие бизнеса существенно различаются в зависимости от типа ресурса.

Финансирование — наиболее востребованный и дефицитный ресурс

Более 80% компаний заявляют о потребности

во внешнем капитале, однако только 18% легко находят подходящие для себя варианты. Основные сложности, по мнению МТК, связаны прежде всего с внешними условиями — требованиями инвесторов, высокой стоимостью капитала и длительными процедурами рассмотрения заявок, а не с качеством самих проектов или команд.

Ограничения в финансировании выступают наиболее значимым барьером развития: почти все компании отмечают их негативное влияние, а более половины — критическое.

Также у МТК высока потребность в кооперации и партнерстве, особенно с крупным бизнесом

Партнёрства востребованы практически так же сильно, как финансирование, однако воспринимаются не как критичный и дефицитный ресурс, а как инструмент ускорения роста. В целом доступность партнеров оценивается высоко и лишь 40% МТК сталкиваются с трудностями при поиске подходящих вариантов.

Крупный бизнес — ключевой и наиболее востребованный партнёр: устойчивые связи есть у более трети компаний, а 87% заинтересованы в их расширении. Также высок интерес к взаимодействию с органами власти и институтами развития при сравнительно низком уровне текущей кооперации.

Потребность в кадрах – средняя, закрывается преимущественно за счет развития компетенций текущих сотрудников

Несмотря на то что 67% компаний заявляют о потребности в кадрах, лишь 20% сталкиваются с острой нехваткой. При этом более половины МТК не испытывают сложностей с поиском персонала и делают ставку на развитие компетенций текущей команды, а не на расширение штата.

В качестве барьеров МТК чаще всего называют нехватку специалистов с нужными навыками и высокие зарплатные ожидания кандидатов. Наиболее высок спрос на инженерно-технические кадры, тогда как менеджерские позиции закрываются заметно проще.

У МТК высок спрос на оборудование и инфраструктуру, однако значимых сложностей с их подбором нет

Оборудование и инфраструктура используются большинством МТК, при этом почти 70% компаний заинтересованы в их обновлении или расширении. Как правило, компании одновременно используют несколько типов оборудования – прежде всего производственное и технологическое (измерительное, научное, испытательное).

Несмотря на в целом высокую доступность и отсутствие системных сложностей с поиском, ключевым ограничением выступает высокая стоимость, а часть компаний сталкивается с дефицитом подходящих решений. Недостаточная обеспеченность существенно сдерживает развитие: 91% компаний отмечают негативное влияние, для 37% — критическое.

Цепочка поставок — наименее проблемный ресурс развития

По сравнению с другими ресурсами компании реже сталкиваются с трудностями в цепочке поставок: доступность поставщиков, нужных компонентов и материалов выше, а потребность в них — ниже. Во многом это связано с тем, что значительная часть МТК не зависит от сложных производственных цепочек и регулярных поставок компонентов и материалов.

Потребности различаются по стадиям развития МТК

На ранних стадиях, когда еще нет продаж, компании в большей степени нуждаются во внешнем финансировании. На стадии масштабирования увеличивается потребность в расширении и развитии компетенций команды, оборудовании и инфраструктуре и устойчивых цепочках поставок. При этом различия в восприятии доступности ресурсов и степени их влияния на бизнес между стадиями развития МТК отсутствуют.

ГОСПОДДЕРЖКА МТК

Господдержка — значимый фактор развития МТК

За 2023–2025 годы поддержку получили более 70% МТК, при этом компании-получатели растут заметно быстрее и отличаются большим размером бизнеса по сравнению с остальными МТК. Это указывает

на значимую роль господдержки в ускорении развития технологических компаний.

Поддержка МТК постепенно смещается от прямого финансирования к более «мягким» форматам сопровождения

Охват МТК консультационной и образовательной поддержкой растёт, особенно консультационными услугами — в 2025 году их получили почти 80% компаний. Одновременно снижается распространенность финансовой поддержки: с 2023 года охват такими мерами сократился почти вдвое — до 32% МТК в 2025 году. При этом структура финансовой поддержки смещается от грантовых механизмов к гарантийным и возвратным инструментам.

Компании высоко оценивают эффективность предлагаемых мер

Большинство МТК положительно оценивают влияние господдержки на развитие бизнеса, прежде всего — на ускорение роста и улучшение финансовых показателей. Среди мер поддержки наиболее высокие оценки получают налоговые льготы — их положительное влияние отмечают 90% воспользовавшихся МТК. Негативные оценки встречаются редко.

Ключевым ограничением использования господдержки являются административные барьеры

Около трети МТК называют сложность процедур

получения поддержки, высокие требования к отчетности и труднодостижимые KPI ключевыми причинами отказа от участия в программах поддержки.

Спрос на господдержку растет, особенно на инструменты финансирования и выхода на рынок

В 2026 году воспользоваться мерами поддержки планируют уже 82% МТК против 75% текущих пользователей. Наиболее востребованными остаются финансовые инструменты, а также меры, помогающие выстраивать кооперацию и получать доступ к заказчикам. При этом текущий набор мер поддержки спроса и кооперации с заказчиками остаётся ограниченным, несмотря на высокий запрос бизнеса.

1. Сформировать более чёткое ценностное предложение статуса МТК

Часть компаний не видит дополнительной ценности в статусе МТК, поскольку уже получает основные льготы и меры поддержки через статусы «Сколково» или ИТ-компаний. В результате статус МТК воспринимается скорее как дублирующий, а не как самостоятельный инструмент развития бизнеса.

Для повышения востребованности статуса необходимо:

- чётко сформулировать его практическую ценность для компаний;
- показать уникальные преимущества и сценарии использования;
- усилить набор специализированных мер, напрямую связанных именно со статусом МТК.

В перспективе статус МТК должен восприниматься как маркер технологической зрелости и приоритетного доступа к инструментам развития.

2. Повысить практическую доступность мер поддержки за счет упрощения процедур и требований

Несмотря на высокую востребованность господдержки, около трети МТК не обращаются за ней из-за сложных процедур, отчётности и трудновыполнимых требований. При этом компании, регулярно получающие поддержку, демонстрируют более высокую медианную выручку и растут быстрее, чем те, кто развивается самостоятельно, налицо явная упущенная выгода для экономики.

Для повышения охвата и эффективности поддержки целесообразен двусторонний подход:

• Улучшение пользовательского опыта

Для этого необходимо исследовать, какой именно этап получения поддержки является «узким местом»: провести аудит как коммуникационных, так и операционных процессов. Например, определить на каких этапах компании чаще всего отказываются от участия, насколько понятны требования и критерии, где возникают избыточные временные затраты. Отдельный запрос бизнеса связан со стабильностью условий: компании негативно воспринимают изменение требований и KPI уже в процессе участия в программах.

На основе результатов исследования необходимо исправить выявленные недостатки (работу стоит проводить по каждой мере поддержки отдельно).

• Формирование позитивного восприятия и доверия к мерам поддержки

Позитивный эффект от использования мер поддержки подтвержден статистическими показателями. Этот факт нужно убедительно донести до целевой аудитории. Это требует более системной коммуникационной стратегии: распространения успешных кейсов; демонстрации измеримых эффектов поддержки.

3. Развивать дифференцированную систему поддержку МТК по стадиям развития компаний

Исследование показывает, что сектор МТК постепенно

становится более зрелым: крупные компании растут быстрее, а темпы появления новых МТК снижаются. При этом текущая система поддержки во многом остается универсальной и наиболее активно охватывает компании ранних стадий роста с выручкой от 1 млн до 2 млрд рублей, тогда как стартапы с минимальной выручкой и более зрелые компании получают поддержку заметно реже.

В этой связи целесообразно формировать отдельные контуры поддержки для разных стадий развития МТК, в том числе для стартапов с выручкой менее 1 млн рублей и крупных компаний – потенциальных технологических лидеров с выручкой более 2 млрд рублей. Одновременно важно расширять воронку МТК за счет упрощения получения статуса, усиления консультационной поддержки и более проактивного информирования компаний о возможностях поддержки.

4. Развивать меры поддержки спроса и доступа к заказчикам

Одним из главных запросов МТК остаётся доступ к крупным государственным и корпоративным заказчикам. При этом текущий набор инструментов поддержки спроса остаётся ограниченным, а единственным специализированным инструментом выступает программа «дорастивания» технологической продукции под требования корпораций. Целесообразно расширять набор инструментов поддержки спроса, например через программы пилотного тестирования или иных механизмов технологической кооперации с крупными заказчиками.

Методология и общий контекст

стр. 7

- Подходы к анализу и источники данных
- Контекст появления и развития МТК
- Понятие и критерии МТК

Портрет малых технологических компаний 2025

стр. 11

- Масштаб и место в экономике
- Экономическая устойчивость
- Технологический профиль и инновационная активность
- Барьеры и планы развития

Структура МТК

стр. 23

- Структура МТК по размеру (видам)
- Отраслевая структура МТК и портреты топ-5 отраслей
- Региональный разрез

Ресурсы развития МТК

стр. 39

- Кадры
- Финансирование
- Инфраструктура и оборудование
- Цепочка поставок
- Сообщество и кооперация

Меры господдержки МТК

стр. 51

- Охват мерами господдержки, текущие и потенциальные пользователи
- Структура мер господдержки
- Субъективная оценка эффективности мер
- Запрос на новые направления поддержки

Приложение

стр. 58

- Анализируемые расчетные показатели
- Классификации по отраслям и технологиям
- Подход к типологии регионов по уровню развития МТК



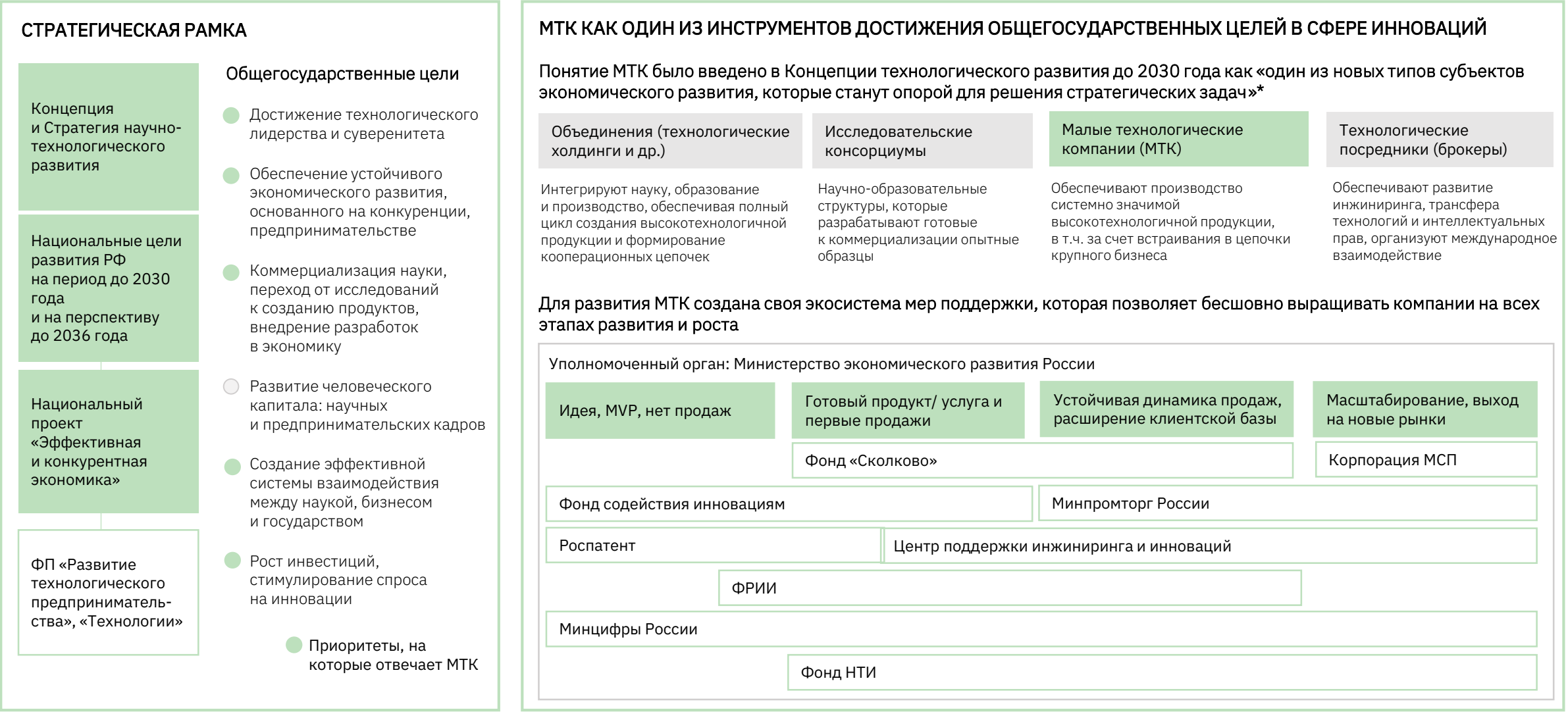
СКОЛКОВО

A2Tech



МЕТОДОЛОГИЯ И ОБЩИЙ КОНТЕКСТ

МТК как инструмент ускорения технологического развития и целевая категория для господдержки



* Понятие МТК впервые упомянуто в [Концепции технологического развития до 2030 года](#), а позже закреплено в отдельном [ФЗ от 04.08.2023 № 478-ФЗ «О развитии технологических компаний в Российской Федерации»](#)

8

Малые технологические компании (МТК) – российские коммерческие организации, которые занимаются разработкой и / или производством инновационных продуктов, работ, услуг, и сведения о которых включены в реестр МТК.

Статус МТК дает доступ к 15 специализированным мерам поддержки (финансовым и нефинансовым)

КРИТЕРИИ ВКЛЮЧЕНИЯ В РЕЕСТР МТК

- 1

Выручка до 4 млрд руб. (на момент вступления в реестр)
- 2

ОКВЭД соответствует перечню, утвержденному Правительством
- 3

Наличие научно-технического потенциала (права на РИД, продукция с инновационными технологиями)
- 4

Наличие потенциала коммерциализации (спрос, наличие кадров, инфраструктуры, плана развития)

5 лет
срок пребывания в реестре без необходимости повторного подтверждения статуса

ВИДЫ МТК

Выделены в соответствии с размером выручки. В марте 2026 года появилась новая категория МТК – технологические лидеры, чья выручка уже превысила пороговые 4 млрд руб. Они сохраняют статус МТК и доступ к действующим программам поддержки.

- Стартапы с минимальным размером выручки до 1 млн руб.
- Стартапы от 1 до 300 млн руб.
- Ранние компании от 300 млн руб. до 2 млрд руб.
- Зрелые компании от 2 до 4 млрд руб.
- Технологические лидеры более 4 млрд руб.

НОВЫЙ

ЦЕЛЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ 2030*

12 000 х2,5 раза к 2023 году
количество МТК в реестре

~ 2 трлн руб. х7 раз к 2023 году
объем выручки МТК

925
количество, университетских стартапов, получивших статус МТК

43
компании, в т.ч. МТК, осуществивших внебиржевое и биржевое размещение ценных бумаг

* Закреплены в НП «Эффективная и конкурентная экономика» и ФП «Технологии»

Для анализа МТК сформирована комплексная система из почти 70 показателей, охватывающих ключевые аспекты их развития и позволяющих проводить системный мониторинг. Она основана преимущественно на официальных данных (статистика и бухгалтерская отчетность) и дополнена результатами опросов компаний, отражающих субъективные оценки условий, ресурсов и ограничений развития.

БЛОКИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

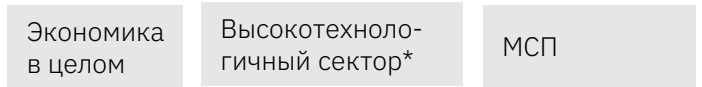
Масштаб МТК и место в экономике 23 показателя	Дает общее представление о социально-экономическом профиле МТК, показывает место МТК в экономике страны в целом и в сравнении с другими секторами
Экономическая устойчивость 13 показателей	Позволяет оценить успешность, финансовую устойчивость и жизнеспособность МТК
Ресурсы развития МТК 20 показателей	Показывает, какими ключевыми ресурсами располагают МТК, какие ограничения для развития есть (кадровые, финансовые и др.)
Технологический профиль 7 показателей	Позволяет оценить уровень инновационности МТК, насколько сектор действительно коммерциализирует технологии
Использование господдержки 5 показателей	Позволяет оценить охват и эффективность мер поддержки (через субъективное восприятие влияния на бизнес)

СТАТИСТИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ И ОТЧЕТНОСТЬ КОМПАНИЙ

- Реестр МТК
- ФНС и бухгалтерская отчетность компаний
- Росстат / ЕМИСС
- Данные ЦБ РФ
- База резидентов Фонда «Сколково»
- Единый реестр субъектов МСП - получателей поддержки

Общий подход к анализу

- Показатели МТК анализировались за 2023–2025 гг.; при расчете совокупных значений за каждый год учитывались только компании, включенные в реестр на конец соответствующего периода (например, для 2025 года – МТК, находившиеся в реестре на 31.12.2025, без учета ликвидированных бизнесов).
- Доли по финансовым показателям (например, доля прибыльных МТК) рассчитывались от числа МТК с доступными данными по выручке.
- МТК сопоставлялись с тремя совокупностями:



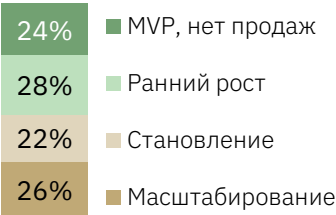
ОПРОСНЫЕ ДАННЫЕ

Онлайн-опрос владельцев и руководителей МТК (апрель 2026)

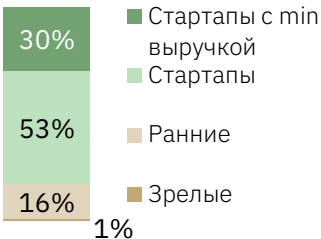
Выборка: 479 человек, квотирование по стадиям развития компании (не менее 50 человек в каждой)

Портрет респондентов
% от всех респондентов (N = 479)

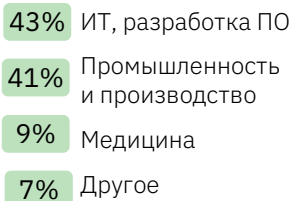
Стадии развития



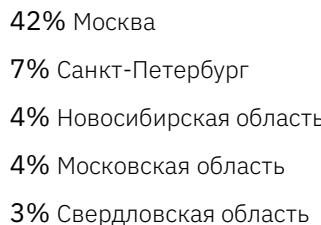
Виды МТК



Отрасль



Регион регистрации (топ-5)



* В соответствии с Перечнем отраслей высокого, среднего высокого технологического уровня и наукоемких отраслей, утвержденного Приказом Росстата от 15 декабря 2017 г. №832



СКОЛКОВО

A2Tech



ПОРТРЕТ МАЛЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ 2025

Количество МТК и их вклад в экономику растет

По состоянию на середину марта 2026 года, в России насчитывается почти 7000 малых технологических компаний с совокупным объемом выручки более 1 трлн рублей. На долю МТК приходится менее 1% валового внутреннего продукта (ВВП), однако их вклад постепенно растет.

КРАТКИЙ ПОРТРЕТ 2025

6739

количество МТК
(на 15.03.2026)

8,1 лет

средний возраст МТК

107

МТК с выручкой
более 2 млрд руб.

94%

МТК относится
к субъектам МСП

1368,2 млрд руб.

общая выручка МТК

175,9 тыс. чел.

общая численность
сотрудников МТК

228,7 млн руб.

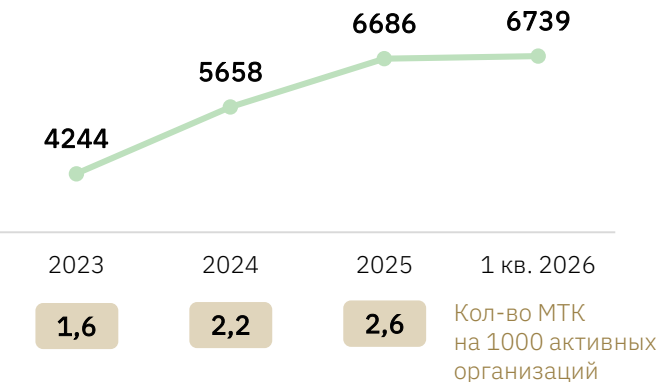
средняя выручка МТК

31 чел.

средняя численность
сотрудников МТК

С 2023 года количество МТК в реестре
выросло в 1,6 раз – до почти 7000 компаний
в 1 квартале 2026 года

Количество МТК в реестре
накопленным итогом, ед.



Примечание: в 2023 году к МТК по умолчанию отнесли компании из Единого реестра конечных получателей государственной поддержки инновационной деятельности, соответствующие критериям МТК

Вклад МТК в экономику растет, однако их доля пока
составляет менее 1%

Доля добавленной
стоимости МТК в ВВП

0,21%

2023

→

0,40%

2025

Доля добавленной
стоимости МТК в ВДС*
высокотехнологичного
сектора

0,88%

2023

→

1,57%

2025

ДЛЯ СРАВНЕНИЯ

2,7%

доля ИТ-отрасли
в ВВП 2025

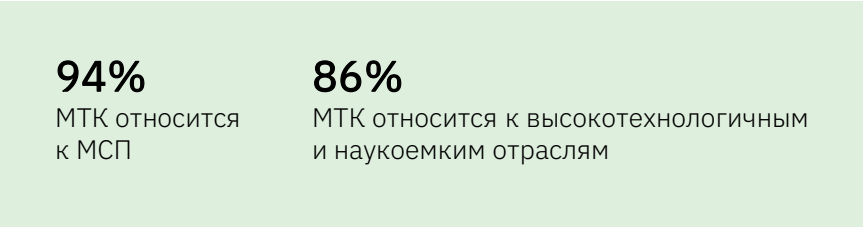
4,2%

доля креативных
индустрий в ВВП 2025

* ВДС – валовая добавленная стоимость
Источники: расчеты по данным ФНС, Росстата, ЕМИСС, Реестра МТК. Здесь и далее – данные из реестра МТК выгружались 15.03.2026, данные по финансовым показателям компаний – 17.04.2026.

МТК опережают МСП и технологический сектор по масштабу бизнеса и темпам роста

Исходя из критериев, большинство МТК является субъектами малого и среднего предпринимательства, а также разрабатывают технологические продукты и сервисы. При этом МТК отличается большим масштабом бизнеса, ускоренными темпами роста (в 3-6 раз превышающими высокотехнологичный сектор и МСП), повышенной операционной эффективностью и налоговыми отчислениями.



МТК растут кратно быстрее, чем МСП и высокотехнологичный сектор

По ключевым показателям (оборот, сотрудники) темпы роста МТК более, чем в три раза выше.

	Прирост выручки / оборота		Прирост численности сотрудников	
	2025 к 2024	CAGR 2023-2025	2025 к 2024	CAGR 2023-2025
МТК	31%	51%	27%	37%
Экономика в целом	3%	10%	0,2%	1%
МСП	9%	12%	0%	0%
Высокотехнологичный сектор	10%	15%	5%	6%

Средняя МТК по размеру крупнее, чем МСП и технологическая компания

По выручке МТК превосходят технологические компании в 2,2 раза, а МСП – в 5 раз. Большой масштаб МТК также отражается в повышенной фискальной отдаче: налоговые платежи на одну компанию почти в 4 раза выше, чем у МСП.

Средние показатели компании 2025



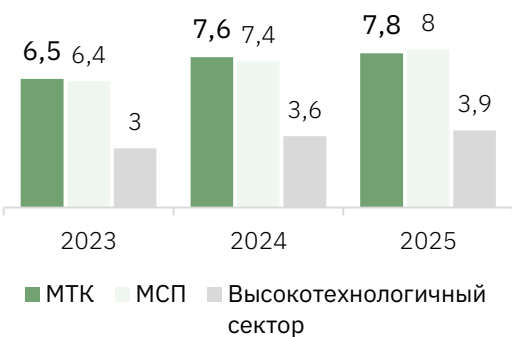
Налоги и страховые взносы в расчете на компанию 2025



МТК отличаются более высокой операционной эффективностью

Производительность труда (выручка в расчете на сотрудника) у МТК в 2 раза выше, чем у технологических компаний в целом, что указывает на более эффективную модель использования человеческого капитала. Показатель растет менее интенсивно, чем оборот и размер бизнеса: в 2025 году он опустился чуть ниже уровня МСП.

Производительность труда, млн руб./ чел.



Примечания: 1. МСП: в анализе учитывались только юридические лица (без учета ИП). 2. Оборот МСП за 2025 год – оценочный (на основе [данных](#) по темпам роста оборота малого бизнеса). 3. Численность сотрудников в экономике в целом и высокотехнологичном сектор за 2025 год – оценочная, на основе средних темпов роста за предыдущие периоды. Источники: расчеты по данным ФНС, Росстата, ЕМИСС, Реестра МТК, Минэкономразвития России

Преобладают молодые и небольшие МТК, а рост обеспечивается за счет ограниченного числа компаний-лидеров

sk

Сколково

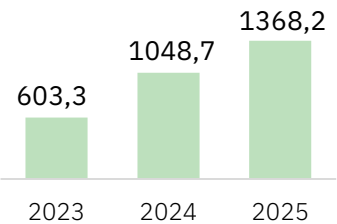
A2Tech

Почти половина МТК – компании младше пяти лет, при этом средний возраст снижается. Типичная компания остается небольшой: медианная выручка составляет около 30 млн руб., численность — 8 человек. Рост сегмента обеспечивается ограниченным числом компаний, о чем свидетельствует опережающий рост средних показателей при незначительной динамике медианы. Основная масса масштабируется слабо.

Сектор МТК активно растет по ключевым параметрам

При этом выручка и занятость растут опережающими темпами по сравнению с числом МТК. С 2023 года количество компаний выросло в 1,6 раз, их совокупная выручка – в 2,3 раза, а численность сотрудников – в 1,9 раза.

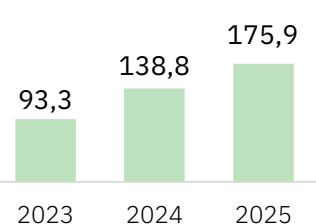
Совокупная выручка, млрд руб.



30,5%
прирост
2025 к 2024

50,6%
CAGR
2023-2025

Численность сотрудников, тыс. чел.



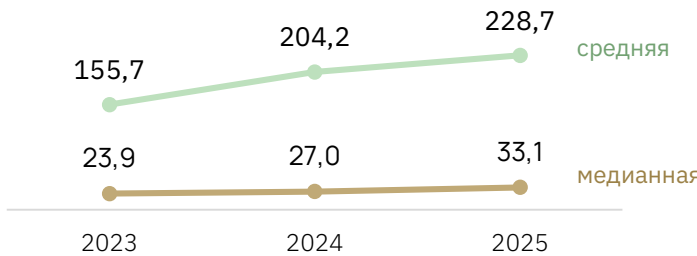
26,7%
прирост
2025 к 2024

37,3%
CAGR
2023-2025

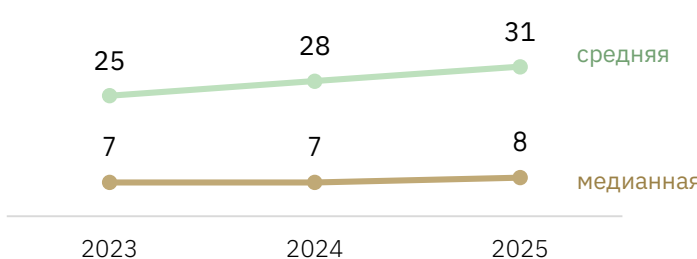
Увеличивается средний и медианный размер компании

Средние показатели МТК растут существенно быстрее медианных, что указывает на концентрацию роста в ограниченном числе компаний. В это время типичная МТК остается относительно небольшой.

Средняя и медианная выручка МТК, млн руб.



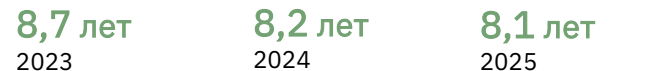
Средняя и медианная численность сотрудников МТК, чел.



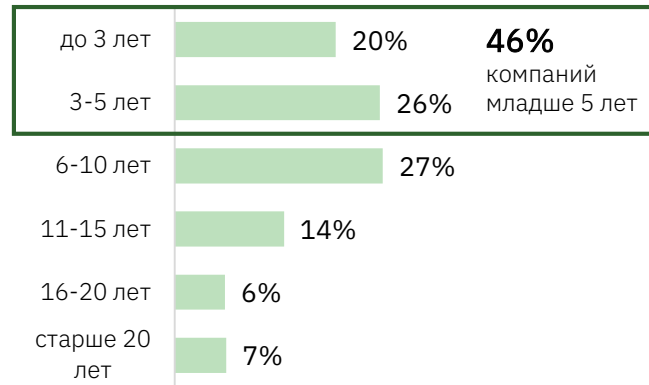
МТК становятся моложе

Почти половина МТК – младше пяти лет, и средний возраст компаний снижается.

Средний возраст МТК



Распределение МТК по возрасту (1 кв. 2026)
% от общего количества



Большинство МТК работают исключительно на российском рынке и развивают импортозамещающие решения

Внутренний рынок является основным для МТК, тогда как экспортная деятельность по-прежнему ограничена и характерна лишь для небольшой части компаний. При этом около половины МТК разрабатывают продукты, направленные на замену зарубежных решений и формирование внутренних технологических цепочек.

Большинство МТК ориентированы преимущественно на внутренний рынок, а экспорт ограничен

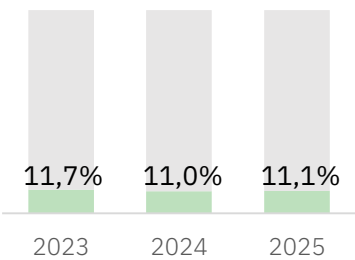
Чуть более 10% МТК экспортируют продукцию и услуги, и эта доля остается относительно стабильной год к году, несмотря на рост абсолютных значений (+28% 2025 к 2024 году). Опросные данные подтверждают ограниченную международную представленность МТК: только 25% компаний работают на рынках стран СНГ и лишь 8% — в странах дальнего зарубежья.

Экспортная активность различается по отраслям. Выше всего она в производственных направлениях — химии, пищевой промышленности, электронике и электротехнике.

МТК играют значимую роль в импортозамещении

Около половины МТК, по которым доступны данные, разрабатывают импортозамещающую продукцию. Особенно высока доля таких компаний в электронике, машиностроении и сфере научных исследований и разработок. Это указывает на то, что значительная часть технологического бизнеса в России сегодня развивается прежде всего в логике замещения иностранных решений и формирования внутренних технологических цепочек.

Доля МТК, экспортирующей продукцию
% от общего количества МТК*

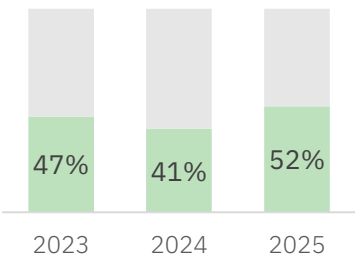


Топ-3 отрасли

Учитывались только отрасли с N > 10

- 31% Химическая промышленность
- 28% Пищевая промышленность
- 23% Электроника и электротехника

Доля МТК, разрабатывающих импортозамещающую продукцию
% от общего количества МТК, по которым есть данные*

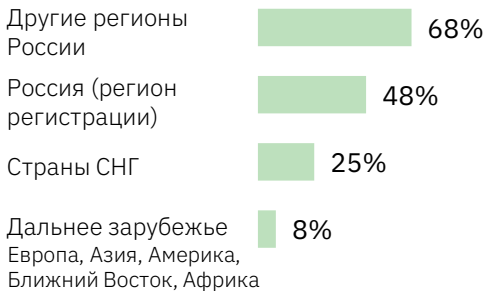


Топ-3 отрасли

Учитывались только отрасли с N > 10

- 72% Электроника и электротехника
- 66% Машиностроение и производство транспортных средств
- 58% Научные исследования и разработки

В каких регионах Вы продаете свои продукты / сервисы
% от всех респондентов (N=479)**



Топ-5 стран

% от тех, кто продает за рубежом (N=127)**

- 60% Казахстан
- 54% Беларусь
- 24% Узбекистан
- 17% Киргизия
- 13% Армения

* Данные доступны только по МТК-резидентам Фонда «Сколково»
Источники: расчеты по данным ФНС, Реестра МТК, базы компаний-резидентов Фонда «Сколково» (включает примерно половину всех МТК, входящих в Реестр МТК)

** Не равно 100%, т.к. можно было выбрать несколько вариантов

Топ-10 компаний по выручке 2025

Доля топ-10 МТК в совокупной выручке невысока – около 5% и практически не меняется. При этом крупнейшие игроки растут заметно быстрее рынка — их совокупная выручка в 2025 году увеличилась на 69% к предыдущему году против 30% в среднем по всем МТК. Лидеры не сосредоточены в отдельных отраслях или регионах — их распределение остается достаточно диверсифицированным.

Название компании	Описание	Отрасль	Год регистрации	Регион регистрации	Выручка 2025, млрд руб.	CAGR 2023-2025
HINT	Заказная разработка ПО, ИТ-аутсорсинг	ИТ	2019	Москва	11,1	246,0%
USERGATE (ранее Entensys)	Разработка ПАК для информационной безопасности	ИТ	2014	Новосибирская область	10,3	28,9%
NEOROS	Разработка и производство оптических трансиверов, мультиплексоров и сплиттеров	Электроника и приборостроение	2019	Москва	10,2	80,5%
АГРОПЛАЗМА	Селекционно-семеноводческая компания: производство семян гибридного подсолнечника, сорго и кукурузы	Сельское и лесное хозяйство	2000	Краснодарский край	8,4	152,8%
КУРГАНДОРМАШ	Производство дорожно-строительной и коммунальной техники	Машиностроение и производство транспортных средств	1992	Курганская область	6,0	35,6%
СОЮЗ	Производство строительных лесов	Прочие производства	2018	Удмуртская Республика	5,9	67,9%
STREAM TELECOM	SaaS-платформа для автоматизации маркетинга и коммуникаций с клиентами	ИТ	2008	Санкт-Петербург	5,8	55,2%
ТРАНСПОРТ БУДУЩЕГО	Разработка, производство и эксплуатация БАС	Машиностроение и производство транспортных средств	2021	Белгородская область	5,5	797,3%
КИБЕРПРОТЕКТ	Разработка ПО для защиты данных, резервного копирования и восстановления виртуальных, физических и облачных сред	ИТ	2016	Москва	5,3	33,4%
РОЗЕНБЕРГ СЕВЕРО-ЗАПАД	Проектирование и производство вентиляционного оборудования (представительство Rozenberg GmbH в России)	Административная и профессиональная деятельность	2014	Санкт-Петербург	5,1	560,1%

МТК отличаются высокой R&D-активностью и наукоемкостью

Большинство МТК ориентированы не на адаптацию существующих решений, а на создание собственных технологий и продуктов и отличаются высокой интенсивностью НИОКР. У более 80% компаний есть расходы на НИОКР, при этом у трети они превышают текущую выручку. Почти у 70% компаний есть оформленные результаты интеллектуальной деятельности и каждый год более 10% МТК получают новые патенты.

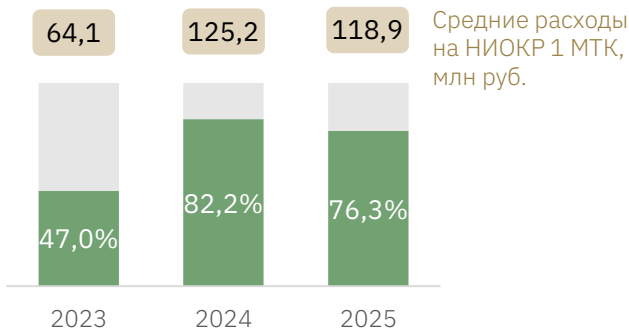
Более 80% компаний инвестируют в разработку новых технологических продуктов, а доля расходов на НИОКР в совокупной выручке сектора в 2025 году превышает 70%.

Почти 70% МТК обладают оформленными результатами интеллектуальной деятельности – патентами или зарегистрированным ПО. Это отражает специфику МТК как наукоемкого сегмента экономики, где разработка собственных решений является основой конкурентоспособности и ключевым элементом бизнес-модели.

Одновременно высокая интенсивность НИОКР связана со значительной долей компаний ранних стадий среди МТК, у которых расходы на создание технологии пока существенно опережают коммерциализацию. Более того, в 2025 году у трети МТК объем расходов на НИОКР превышал текущую выручку компании.

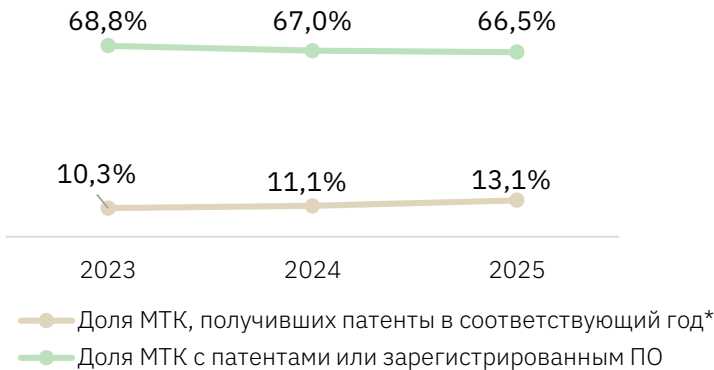
Интенсивность НИОКР

Доля расходов на НИОКР в выручке МТК, у которых есть такие расходы*



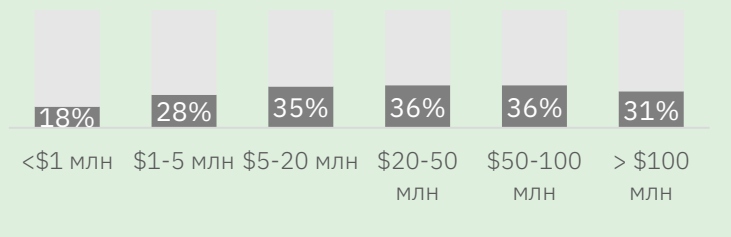
Результаты интеллектуальной деятельности

% от общего количества МТК*



СПРАВОЧНО

Медианная [доля расходов на НИОКР в выручке](#) ИТ-компаний в мире (на примере SaaS) в зависимости от размера бизнеса



* Данные доступны только по МТК-резидентам Фонда «Сколково»
Источники: расчеты по данным ФНС, Реестра МТК, базы компаний-резидентов Фонда «Сколково» (включает примерно половину всех МТК, входящих в Реестр МТК)

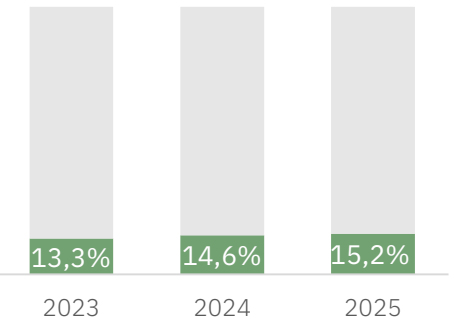
* Учитываются патенты на изобретения, промышленные образцы и полезные модели

Инвестиции МТК в разработку технологий приводят к постепенному росту собственного интеллектуального капитала, т.е. доли нематериальных активов в стоимости бизнеса. Его уровень заметно различается по отраслям: наиболее высок он в ИТ, образовании и научных исследованиях, тогда как производственные отрасли традиционно сильнее опираются на материальные активы.

Интеллектуальный капитал МТК медленно растет

Доля накопленных нематериальных активов в структуре активов компаний медленно, но устойчиво растет — с 13% в 2023 году до 15% в 2025 году, что свидетельствует об увеличении роли интеллектуальной собственности и результатов НИОКР в стоимости бизнеса МТК.

Доля нематериальных активов
% к совокупному объему всех активов МТК

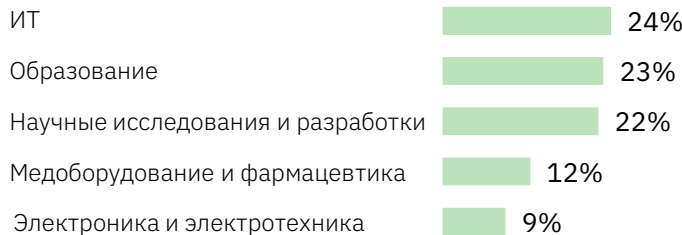


Уровень накопленного интеллектуального капитала существенно различается по отраслям

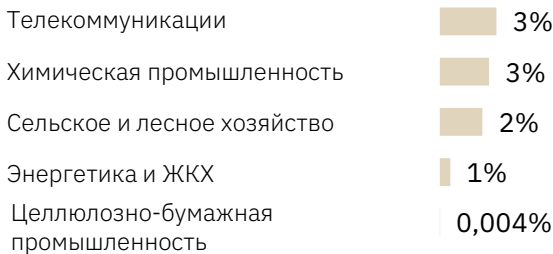
Наиболее высока доля нематериальных активов в ИТ, образовании, а также в сфере научных исследований и разработок (более 20%), где ключевую ценность формируют знания и программные решения. В производственных же отраслях бизнес традиционно сильнее опирается на материальную базу – оборудование, здания, сырье.

Отраслевые различия доли нематериальных активов
% к совокупному объему всех активов МТК в соответствующей отрасли

Отрасли-лидеры



Отрасли-аутсайдеры



Несмотря на рост, экономическая устойчивость сектора МТК снижается

Сектор МТК теряет устойчивость. В 2023–2025 годах наблюдается системное ухудшение ключевых метрик: падают темпы роста, снижается прибыльность и рентабельность активов на фоне сохранения значимой зависимости от внешнего финансирования.

Доля быстрорастущих МТК сокращается

Доля МТК, чья выручка росла на 20% и более сверх инфляции снизилась с 54% до 38% за последние три года, а доля МТК, растущих быстрее инфляции — с 66% до 52%. При этом около трети МТК в 2025 году зафиксировали снижение выручки год к году.

Прибыльность МТК снижается

За 2023-2025 годы доля прибыльных компаний сократилась с 70% до 63%.

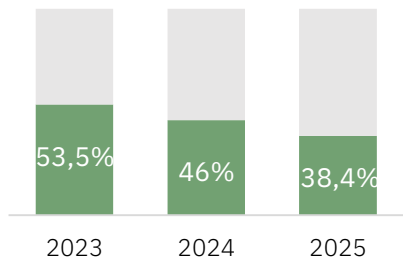
Сокращается доля компаний, создающих устойчивую ценность* – почти на треть за 2023-2025 годы

Это означает, что все меньше компаний способны эффективно масштабироваться. Во многом такая динамика связана с ужесточением макроэкономической среды: высокая инфляция (5-10%) повышает требования к реальному росту, а высокая ключевая ставка (15-21%) — к доходности активов.

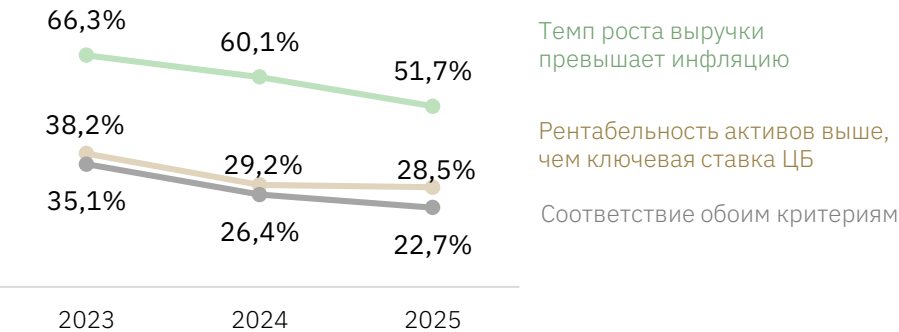
Зависимость от заемного капитала остается значимой

Менее половины активов МТК финансируется за счет собственных средств, при этом доля заемного капитала постепенно растет. На фоне снижения рентабельности активов это повышает риск недостаточной окупаемости привлеченных ресурсов для части компаний.

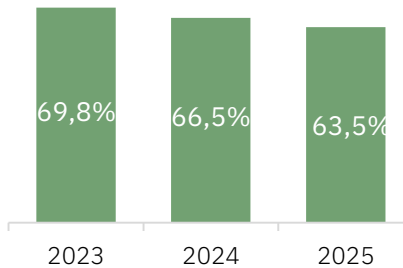
Доля быстрорастущих МТК (20% сверх инфляции)
% от общего числа компаний с известными темпами роста



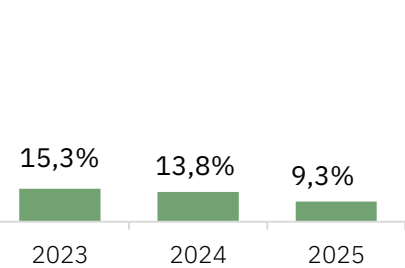
Доля МТК, соответствующих критериям устойчивого создания ценности
% от общего числа компаний с известными значениями соответствующих показателей



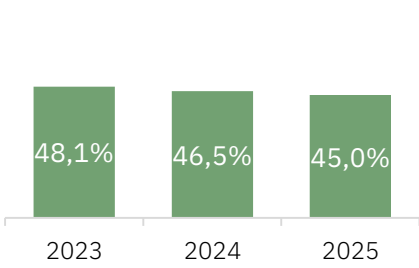
Доля прибыльных МТК
% от общего числа компаний



Рентабельность активов (ROA), %



Коэффициент концентрации собственного капитала, %



* Данные по средним и крупным компаниям

* Подробнее про подход Bain & Company к определению «устойчивого создания ценности» - <https://www.bain.com/insights/bain-beliefs-on-strategy-story/>
Источники: расчеты по данным ФНС, ЕМИСС, Реестра МТК

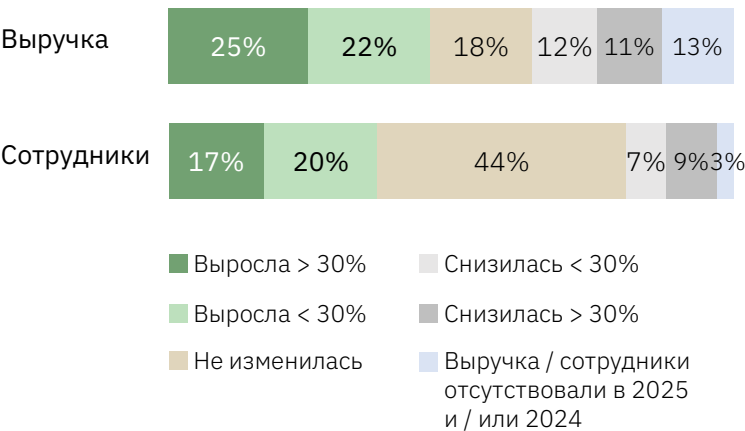
Почти половина МТК придерживается стратегии выживания и с тревогой смотрит в будущее

Опросные данные в целом подтверждают статистические. Компании демонстрируют сдержанный рост, а бизнес-стратегия чаще всего отличается консервативностью: в фокусе выживание и сохранение устойчивости, а не динамичный рост и масштабирование компании. При этом половина МТК с тревогой смотрят в будущее, особенно зрелые бизнесы.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ

Большинство МТК растут по выручке, при этом размер команды чаще остается без изменений.

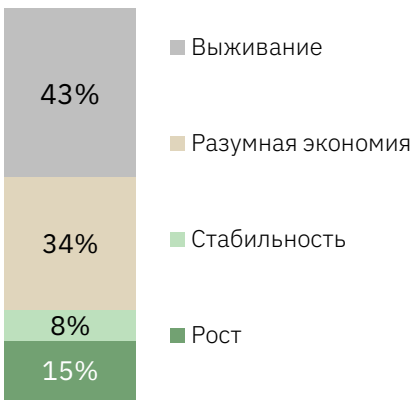
Как изменилась выручка и численность сотрудников
Вашей компании в 2025 году по сравнению с 2024 годом?
% от всех респондентов, зарегистрированных до 2025 года (N=456)



ТЕКУЩИЕ СТРАТЕГИИ

77% опрошенных МТК придерживаются осторожной стратегии выживания или разумной экономии, т.е. для них сейчас важнее стабилизация и поиск устойчивой модели развития, чем расширение бизнеса.

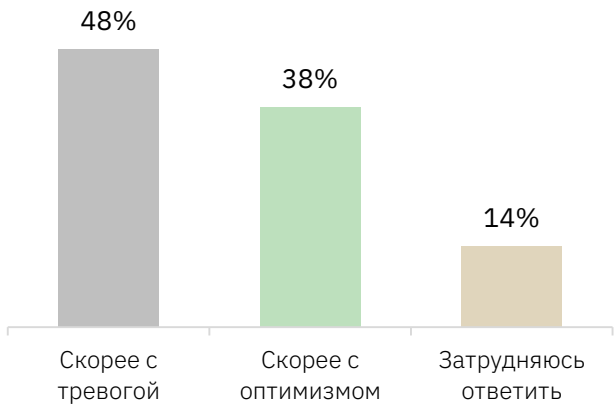
Как бы Вы охарактеризовали текущую бизнес-стратегию Вашей компании?
% от всех респондентов (N=479)



ОЖИДАНИЯ

Почти половина МТК с тревогой смотрят в будущее, особенно компании на стадии масштабирования (среди них доля тех, кто смотрит в будущее с тревогой, составила 56% опрошенных).

Если говорить о следующих 6 месяцах, то вы смотрите в будущее скорее с оптимизмом или скорее с тревогой?
% от всех респондентов (N=479)



Ключевые барьеры развития МТК связаны с дефицитом ресурсов, в первую очередь финансовых

К числу наиболее значимых сдерживающих факторов, по мнению опрошенных МТК, относятся ограниченный доступ к финансированию, сложности с поиском заказчиков и макроэкономическая и политическая ситуация. При этом дефицит различных ресурсов в целом воспринимается как более значимое ограничение, чем факторы рыночного спроса или институциональной среды.

Ключевые барьеры, с которыми столкнулись компании в 2025 году
% от всех респондентов (N=479); не равно 100%, т.к. можно было выбрать несколько вариантов (не более трех)



Ограниченный доступ к ресурсам формирует основной «потолок» роста МТК

Среди сдерживающих факторов преобладают барьеры, связанные с дефицитом ресурсов, прежде всего финансирования: более половины МТК называют его критическим, а среди компаний без первых продаж — более 70%. Дополнительное давление создают сложности с доступом к комплектующим и материалам, прежде всего их удорожание, что замедляет продуктовую разработку и производство. Кадровый дефицит, включая нехватку управленческих компетенций, отмечают 17% компаний, однако на стадии масштабирования он выходит в число ключевых барьеров (до 30% респондентов). Для компаний ранних стадий дополнительно значимы сложности коммерциализации (около 20% респондентов выделяют ее как ключевой барьер).

Вторая группа барьеров связана с рыночным спросом, а основной среди них — сложности с поиском заказчиков

37% респондентов выделяют сложности с поиском клиентов как ключевой барьер, особенно он значим для компаний, находящихся на старте продаж (49%). Существенное влияние также оказывают снижение платежеспособного спроса и высокая конкуренция, в т.ч. со стороны зарубежных (прежде всего китайских) решений.

Макроэкономическая и политические ограничения вошли в топ-3 барьеров

Это системный фактор, включающий санкционное давление, ограничения на экспорт и импорт, блокировки цифровых сервисов, использующихся для различных бизнес-процессов (коммуникация с сотрудниками, продвижение, разработка продукта и др.), и в конечном счете повышающий неопределенность. Для МТК на стадиях становления и масштабирования это особенно критично: более 40% компаний выделяют его как значимый барьер, поскольку он напрямую ограничивает возможности инвестиций и масштабирования.

В среднем компании строят планы на год, при этом менее устойчивые МТК, придерживающиеся стратегии выживания, значительно чаще ограничиваются краткосрочным планированием. Выходить на новые международные рынки планирует всего треть МТК, расширять команду – чуть большая доля (43%). Среди других приоритетов развития преобладают базовые задачи – рост выручки, доработка продукта и удержание текущих позиций.

В среднем компании строят планы на год

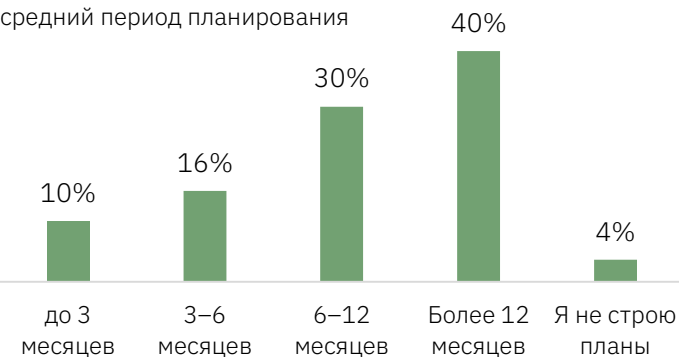
Горизонт планирования определяется в первую очередь бизнес-стратегией, а не стадией развития. Компании, придерживающиеся стратегии выживания, чаще планируют краткосрочно (до 3 месяцев – 21% опрошенных), тогда как среди компаний, ориентированные на стабильность и рост, 60% планируют на год и более.

На какой период вы строите планы по развитию Вашей компании?

% от всех респондентов (N=479)

10-11 месяцев

средний период планирования



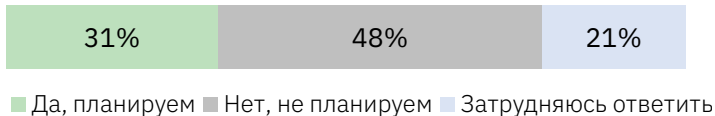
Менее половины компаний планируют расширить команду и только треть выходить на международные рынки

Доля компаний, планирующих наращивать штат и выходить на зарубежные рынки, выше среди тех, кто формирует долгосрочные планы (на горизонт более года). В числе наиболее приоритетных направлений для международной экспансии – Казахстан, Индия, Китай, Беларусь и ОАЭ.

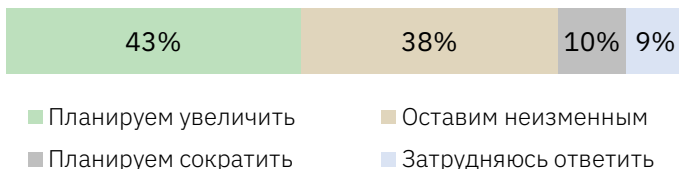
Планируете ли Вы за этот период....

% от тех, кто строит планы (N=461)

Выйти на новые международные рынки



Увеличить штат сотрудников



Какие еще цели вы планируете достичь за этот период?

Анализ ответов на открытый вопрос: % от всех респондентов, ответивших на вопрос (N=417); не равно 100%



* Выйти на безубыточность, уменьшить долговую нагрузку, увеличить прибыль и рентабельность



СКОЛКОВО

A2Tech



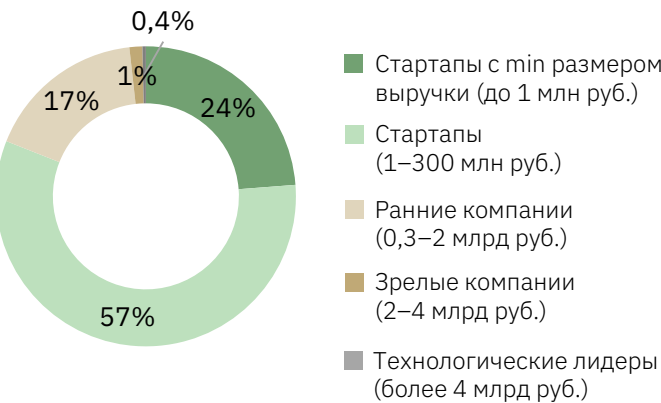
СТРУКТУРА МАЛЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ 2025

Структура МТК: ключевые цифры 2025

1 / ВИДЫ МТК

Более половины МТК – стартапы с выручкой до 300 млн руб.

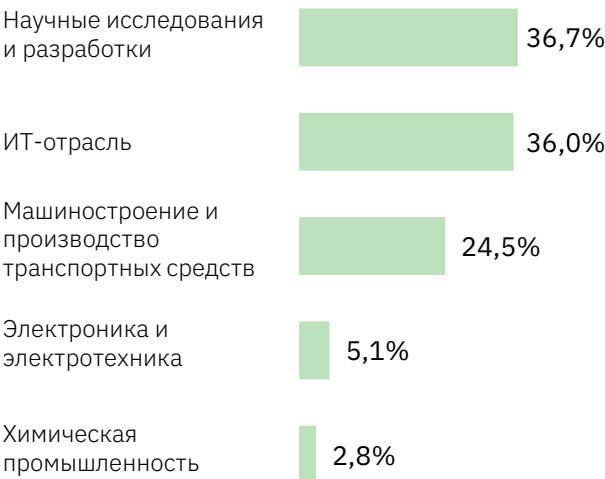
Распределение МТК по видам
% от общего количества



2 / ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА

Более 70% МТК работают в сфере ИТ и научных исследований и разработок

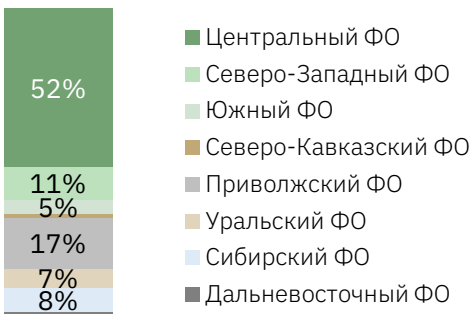
Топ-5 отраслей
% от общего количества



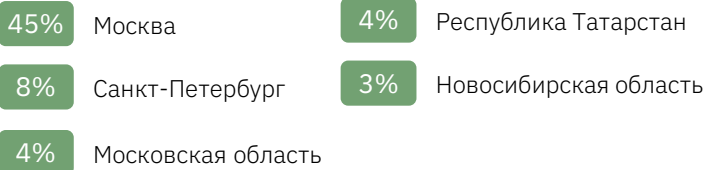
3 / РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

Более половины МТК находится в Центральном федеральном округе, преимущественно в Москве

Распределение МТК по федеральным округам
% от общего количества



Топ-5 регионов по числу МТК
% от общего количества



В структуре МТК по размеру преобладают компании с выручкой до 300 млн рублей

Большинство МТК – это стартапы (т.е. компании с выручкой до 300 млн руб.), при этом более крупные компании (около 20%) формируют свыше 80% совокупной выручки. Связь между размером выручки и стадией развития непрямая, особенно неоднородна группа стартапов с выручкой 1–300 млн рублей, где есть компании практически всех стадий развития в сопоставимых долях.

Основные характеристики МТК по видам 2025

	Стартапы с min выручкой <1 млн руб.	Стартапы 1–300 млн руб.	Ранние компании 300 млн–2 млрд руб.	Зрелые компании 2 – 4 млрд руб.	Технологические лидеры >4 млрд руб.
Доля от общего количества МТК, %*	23,8%	57,2%	17,2%	1,4%	0,4%
Доля от совокупной выручки МТК, %	0,01%	17,8%	55,6%	17,2%	9,3%
Средняя численность сотрудников, чел.	2	16	94	222	405
Средняя выручка, млн руб.	0,13	71,1	737,7	2 841,5	5 793,9
Средний возраст	3,8 лет	8,4 лет	12,5 лет	15,2 лет	13,5 лет
Структура по стадиям развития, % от общего числа компаний соответствующего вида	2% 30% 1% 66%	26% 32% 34% 7%	64% 27% 6% 1%	83% 17%	н.д.

Виды МТК ≠ Стадии развития

Связь между типом компании по размеру выручки и стадией развития неоднородна. Наибольшая размытость наблюдается среди компаний с выручкой 1–300 млн рублей: в этой группе представлены практически все стадии развития в сопоставимых долях.

В то же время крайние сегменты более однородны: среди компаний с минимальной выручкой преобладают проекты на стадии MVP без продаж (около 70%), тогда как среди крупных компаний более 80% находятся на стадии масштабирования, активно осваивая новые рынки и расширяя свой ассортимент товаров и услуг.

Стадии развития – этап жизненного цикла бизнеса, характеризующийся уровнем зрелости продукта, масштабом деятельности, финансовыми показателями и ключевыми задачами развития компании.

- Запуск: есть работающий прототип (MVP), но первые продажи пока не стартовали или единичны
- Ранний рост: есть готовый продукт, первые продажи
- Становление: устойчивая динамика продаж, расширение клиентской базы, разработка новых продуктов
- Масштабирование: расширение продуктовой линейки, географии продаж, выход на новые рынки, увеличение объема производства

* Здесь и далее по видам МТК – расчеты по компаниям с известной выручкой (N = 5926)
Источники: расчеты по данным ФНС, опрос МТК (апрель 2026)

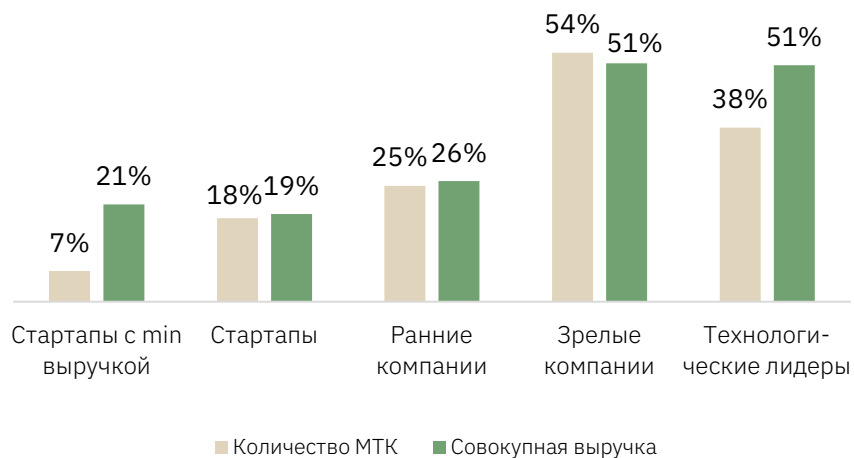
Крупные и зрелые компании растут более динамично

Структура МТК по размеру в целом остается стабильной, хотя постепенно растет доля более крупных игроков, которые также отличаются ускоренными темпами роста выручки.

Выручка более крупных компаний растет быстрее

Хотя выручка всех видов МТК выросла в 2025 году по сравнению с предыдущим периодом, наиболее динамичный рост произошел среди более крупных и зрелых компаний. Их количество также растет ускоренными темпами.

Прирост ключевых показателей в 2025 году % к предыдущему году

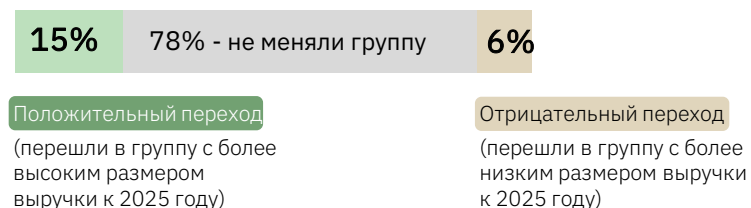


15% МТК смогликратноувеличитьвыручкузадвагода, перейдя в группу с более высоким доходом

Особенно много таких компаний среди стартапов с минимальной выручкой (36% от общего количества).

Переход МТК между видами в 2023–2025 гг.

Сравнение видов МТК выполнено по компаниям, получившим статус в 2023 году (N=3576); доли переходов рассчитаны от числа МТК каждого вида



В результате доля крупных и зрелых компаний в структуре МТК увеличивается

Доля от общего количества МТК



Экономическая устойчивость увеличивается с масштабом бизнеса

Экономическая устойчивость существенно различается по видам МТК. Стартапы остаются наиболее уязвимыми по прибыльности и финансовой устойчивости, тогда как зрелые компании и лидеры демонстрируют рост и повышение эффективности. Ранние компании приближаются к зрелым по многим показателям, но пока не обеспечивают устойчивую доходность (снижение ROA).

Успешность МТК определяется не столько самим фактом роста, сколько способностью удерживать и наращивать эффективность по мере масштабирования.

Зрелые компании и технологические лидеры демонстрируют наибольшую финансовую устойчивость и единственные наращивают рентабельность.

Они сочетают рост с более высокой прибыльностью и производительностью труда.

Менее крупные компании остаются наиболее уязвимыми

Несмотря на положительный уровень ROA у стартапов (3,1%) и ранних компаний (12%), именно они демонстрируют наибольшее снижение рентабельности (–8,6 п.п. и –5,4 п.п.). При этом рост производительности труда пока не сопровождается улучшением финансовых показателей. Это указывает на нестабильность бизнес-моделей и высокую чувствительность к внешним условиям.

Ключевые показатели эффективности по видам МТК

	ФИНАНСОВАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ			ОПЕРАЦИОННАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ	
	Доля прибыльных компаний 2025	Рентабельность активов (ROA), %		Производительность труда, млн руб./чел.	
		2025	Прирост 2025 к 2024	2025	Прирост 2025 к 2024
Стартапы с min выручкой	20%	-11,2%	▼ -7,0 п.п.	0,08	▲ 32,4%
Стартапы	73%	3,1%	▼ -8,6 п.п.	4,6	▲ 3,9%
Ранние компании	90%	12,0%	▼ -5,4 п.п.	8,0	▼ -2,0%
Зрелые компании	92%	12,6%	▲ 2,9 п.п.	14,0	▼ -0,8%
Технологические лидеры	96%	21,2%	▲ 1,9 п.п.	15,7	▼ -20,5%
Среднее по МТК	63%	9,3%	▼ -4,5 п.п.	7,8	▲ 2,7%

Доля МТК, соответствующих критериям устойчивого создания ценности* в 2025 году
% от общего числа компаний соответствующего вида



* 1) темп роста выручки превышает инфляцию в этот год
2) рентабельность активов выше, чем ключевая ставка ЦБ в этот год

Интенсивность НИОКР снижается по мере роста МТК, но остается высокой на всех стадиях развития

Стартапы и ранние компании активнее инвестируют в НИОКР, а нематериальные активы занимают более высокую долю в структуре их капитала, чем у крупных МТК. Особенно отличаются оба вида стартапов, у которых затраты на разработки частократно превышают выручку. У более зрелых МТК интенсивность НИОКР ниже, однако общий объем расходов на исследования заметно больше и сопоставим с показателями мировых технологических лидеров.

Стартапы и ранние компании наиболее активно инвестируют в НИОКР

Расходы на разработки есть у 87–94% таких компаний против 81% в среднем по выборке. При этом именно у стартапов интенсивность НИОКР максимальна — затраты на разработки нередко сопоставимы или превышают текущую выручку, что отражает стадию активного создания технологии и еще не завершенной коммерциализации.

Нематериальные активы – основной капитал молодых и небольших компаний. Например, у стартапов с выручкой до 1 млн рублей их доля в структуре активов почти вдвое превышает средний уровень по МТК. При этом только чуть более половины таких компаний уже оформили результаты интеллектуальной деятельности.

По мере роста МТК интенсивность НИОКР снижается, однако средние расходы на исследования и разработки кратно растут

У более зрелых компаний доля расходов на НИОКР в выручке заметно ниже (30-40%), однако даже эти значения остаются высокими по сравнению с традиционным бизнесом и сопоставимы с мировыми технологическими лидерами. При этом в абсолютном выражении зрелые МТК инвестируют в R&D на одну компанию кратно больше, чем компании меньших размеров, что подтверждает сохранение высокой технологической активности на всех стадиях роста.

Технологический профиль по видам МТК 2025

	Стартапы с min выручкой <1 млн руб.	Стартапы 1–300 млн руб.	Ранние компании 0,3–2 млрд руб.	Зрелые компании 2 – 4 млрд руб.	Технологические лидеры >4 млрд руб.
Доля МТК, у которых есть затраты на НИОКР*	62%	87%	94%	82%	
Интенсивность НИОКР (% расходов на НИОКР в выручке)*	Затраты на НИОКР кратно выше выручки	Затраты на НИОКР кратно выше выручки	44%	33%	
Средние расходы НИОКР на компанию, млн руб.*	64,3	89,7	284,4	1351,4	
Доля нематериальных активов, % к общему объему активов	33%	19%	16%	9%	7%
Доля МТК с патентами или зарегистрированным ПО	57%	71%	74%	73%	77%

СПРАВОЧНО: Доля расходов на НИОКР в выручке в отдельных компаниях ([2024](#))

31,6% Synopsys 23,1% AstraZeneca 22,8% Qualcomm 20,2% Huawei

* Учитываются только МТК-резиденты Фонда «Сколково»; данные для зрелых компаний и технологических лидеров объединены в силу небольшой выборки
Источники: расчеты по данным ФНС, Реестра МТК, базы компаний-резидентов Фонда «Сколково»

Более 70% МТК работают в сфере ИТ и научных исследований и разработок

МТК работают в различных отраслях, в том числе традиционных, однако сконцентрированы в высокотехнологичном секторе, в первую очередь ИТ и научных исследованиях и разработках. На эти две отрасли приходится 75% общего количества МТК и 51% их совокупной выручки. При этом наиболее динамично в последний год растут компании химической и пищевой индустрий.

Отраслевая структура МТК 2025

	% в количестве компаний	% в совокупной выручке	Прирост 2025 к 2024 году	
			Количество	Выручка
Научные исследования и разработки	39,1%	13,7%	11%	22%
ИТ-отрасль	35,9%	37,1%	17%	22%
Машиностроение и производство транспортных средств	5,4%	10,5%	35%	34%
Электроника и электротехника	5,2%	11,2%	30%	35%
Прочие производства*	4,7%	9,4%	49%	58%
Химическая промышленность	2,8%	5,8%	41%	63%
Административная и профессиональная деятельность	2,4%	3,0%	23%	35%
Медоборудование и фармацевтика	0,9%	2,8%	9%	27%
Пищевая промышленность	0,7%	1,2%	28%	95%
Легкая промышленность	0,6%	1,3%	30%	353%
Образование	0,4%	0,4%	8%	-14%
Прочее*	1,6%	3,7%	21%	28%
МТК всего			20%	30%

ИТ и научные исследования и разработки – отрасли концентрации МТК

В топ-5 отраслей также попадают электроника и электротехника, машиностроение и химическая промышленность. При этом МТК присутствуют и в более традиционных секторах (ЖКХ, сельское хозяйство и др.). В совокупности на топ-5 отраслей приходится более 90% всех МТК и их выручки.

Химическая промышленность – лидер по темпам роста

Она устойчиво растет последние несколько лет как по обороту, так и по числу компаний. Также динамично растет пищевая промышленность на фоне ухода многих иностранных брендов. В то же время отрасли, ранее демонстрировавшие высокий рост (медицина, легкая промышленность, машиностроение), в 2025 году замедлились.

* В группы «Прочие производства» и «Прочее» вошли отрасли с небольшим числом МТК (менее 20). Например, производство нефтепродуктов, металлургия, телекоммуникации, транспорт, энергетика и ЖКХ
Источники: расчеты по данным ФНС, Реестра МТК

МТК преимущественно развивают цифровые технологии, однако быстрее всего растут разработчики физических продуктов

Технологическая структура МТК во многом соответствует отраслевой: ключевую роль в ней играют ИТ-компании. Большинство МТК занимается технологиями искусственного интеллекта, обработки больших данных и средствами разработки ПО. Вместе с этим ускоренно растет сегмент инженерных и производственных технологий, связанный с созданием физических продуктов и промышленной модернизацией.

Структура МТК по технологиям 2025

% от совокупной выручки компаний с известными технологиями; не равно 100%, т.к. компания может разрабатывать несколько технологий



● Наиболее быстрорастущие направления – темпы роста выручки 2025/2024 более чем вдвое выше средних по МТК

Большая часть МТК разрабатывает технологии синтеза информации

Среди них почти 80% компаний занимается искусственным интеллектом и инструментами разработки ПО: API, средствами проектирования и тестирования ПО. При этом последние активно растут: в 2025 году их совокупная выручка выросла на 70% по сравнению с 2024 годом.

Еще один крупный сегмент, связанный с ИТ, — это технологии обработки и преобразования информации

Более половины выручки приходится на компании, занимающиеся обработкой и хранением больших данных, в первую очередь, предсказательной аналитикой, статистической обработкой данных и распределёнными базами данных

Технологии создания материальных объектов демонстрируют опережающий рост выручки

На них приходится 36% всех МТК, что делает это направление вторым по числу компаний и единственным сегментом, где доля компаний выше доли выручки (25%). При этом сегмент быстро растёт: выручка в 2025 году увеличилась на 60% к предыдущему году.

Сегмент объединяет компании, разрабатывающие физические продукты: материалы, оборудование, программно-аппаратные комплексы. Более половины компаний занимается:

- инженерными комплексами — как цифровыми (роботы, цифровые подстанции и др.), так и физическими (протезы, турбомашины и др.);
- технологиями новых производственных процессов (для литья, сварки, нефтепереработки и других отраслей промышленности).

Портреты топ-5: ИТ-отрасль

ИТ — самая инновационная отрасль среди МТК, с преобладанием молодых компаний и высокой долей нематериальных активов. При этом, несмотря на лидерство по рентабельности, в 2025 году отрасль переходит от быстрого импортозамещающего роста к фазе нормализации и сжатия маржи: базовые замены уже сделаны, бюджеты клиентов сокращаются, а затраты компаний (на персонал, поддержку решений) сохраняются или даже растут.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ 2025

225 млн руб. средняя выручка МТК	7 лет средний возраст	62% –4 п.п. к 2024 году доля прибыльных компаний	12,5% –8,0 п.п. к 2024 году рентабельность активов	24% +1,5 п.п. к 2024 году доля нематериальных активов
---	------------------------------------	--	--	---

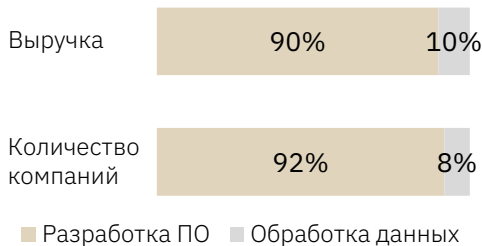
Молодая и наиболее инновационная отрасль. В ИТ преобладают относительно молодые компании с высоким уровнем инновационности. Доля нематериальных активов достигает 24% — это максимальный показатель среди топ-5 отраслей и в 1,6 раза выше среднего по МТК.

Наиболее низкий уровень концентрации среди топ-5 отраслей. На 10 крупнейших компаний приходится лишь 11% совокупной выручки.

МТК из сферы ИТ лидируют по рентабельности активов, однако в 2025 году она существенно снизилась. ИТ-индустрия перешла от фазы ускоренного импортозамещения и «догоняющего спроса» к более стабильной модели с замедлением роста, сопровождающимся в том числе [сокращением бюджетов](#) клиентов.

Структура отрасли по ОКВЭД2

% от общего количества компаний и выручки



ТОП-5 КОМПАНИЙ ПО ВЫРУЧКЕ 2025

Компания	Выручка, млрд руб.
HINT Заказная разработка ПО, ИТ-аутсорсинг	11,1
USERGATE (ранее Entensys) Разработка ПАК для информационной безопасности	10,3
STREAM TELECOM SaaS-платформа для автоматизации маркетинга и коммуникаций с клиентами	5,8
КИБЕРПРОТЕКТ Разработка ПО для защиты данных, резервного копирования и восстановления виртуальных, физических и облачных сред	5,3
БЕЛЛ ИНТЕГРАТОР ИТ-интегратор, оказывает услуги по разработке и тестированию ПО	5,0

Портреты топ-5: научные исследования и разработки

Отрасль отличается низкой маржинальностью и преобладанием молодых компаний. При высокой инновационности она остается наименее прибыльной из-за длительных циклов создания продуктов. В структуре МТК доминируют разработчики физических решений (инженерных и производственных систем, новых материалов), а также технологий искусственного интеллекта.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ 2025

84 млн руб. средняя выручка МТК	6 лет средний возраст	44% –4,1 п.п. к 2024 году доля прибыльных компаний	6,8% –2,7 п.п. к 2024 году рентабельность активов	22,2% +1,9 п.п. к 2024 году доля нематериальных активов
--	------------------------------------	--	---	---

Преобладают молодые и небольшие, но наукоемкие бизнесы. Отрасль характеризуется минимальным средним возрастом компаний (около 6 лет) и небольшим масштабом бизнеса — в 3 раза ниже среднего по МТК. Доля нематериальных активов превышает 20%, что сопоставимо с ИТ.

Отрасль отличается низкой прибыльностью. Доля прибыльных компаний составляет менее половины, что связано с длительными циклами разработки и высокой долей затрат на исследования. Рентабельность активов ниже среднего по всем МТК.

В фокусе – физические продукты. Почти половина компаний разрабатывает технологии синтеза материальных объектов, т.е. физические решения, в первую очередь инженерные комплексы (34%), производственные технологии (23%) и материалы с заданными свойствами (15%). Еще 24% компаний развивают технологии синтеза информации, преимущественно в области искусственного интеллекта*.

Структура отрасли по технологиям
% от общего количества МТК-резидентов Фонда
«Сколково» (N=898)



ТОП-5 КОМПАНИЙ ПО ВЫРУЧКЕ 2025

Компания	Выручка, млрд руб.
БЕРИ ЗАРЯД! Сервис аренды зарядных устройств, разработка станций выдачи и обслуживания зарядных устройств	4,9
МОТОРИКА Разработка ассистивных технологий и роботизированных протезов	4,2
ИНЖИНИРИНГОВЫЙ ЦЕНТР ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА Разработка современного подвижного состава для пассажирских перевозок	3,6
ФИНКОР Разработка ПО для беспилотников	3,0
ПТЕРО Производство беспилотников для выполнения аэросъемочных работ	2,9

* Подробное описание групп и подгрупп технологий представлено в [Приложении](#).
Источники: расчеты по данным ФНС, Реестра МТК

Портреты топ-5: машиностроение

Машиностроение — наиболее уязвимая отрасль среди МТК с точки зрения финансовой устойчивости. В 2025 году она сильнее других пострадала от сжатия спроса и роста издержек, что привело к резкому снижению рентабельности. В отрасли преобладают крупные МТК, производители универсального и специализированного промышленного оборудования.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ 2025

458 млн руб. средняя выручка МТК	12 лет средний возраст	66% –10,2 п.п. к 2024 году доля прибыльных компаний	3,8% –11,2 п.п. к 2024 году рентабельность активов	5,5% +0,5 п.п. к 2024 году доля нематериальных активов
---	-------------------------------------	---	--	--

Преобладают крупные компании (средняя выручка примерно в 2 раза выше, чем по МТК в целом) с **низкой финансовой устойчивостью**. Машиностроение сильнее других отраслей пострадало в 2025 году: рентабельность активов — самая низкая среди топ-5 и в 2,4 раза ниже среднего по МТК, при этом за год она сократилась почти в 4 раза. Основная [причина спада](#) — высокие процентные ставки, падение инвестиционной активности, потребительского спроса и затоваривание рынков.

Сфера машиностроения отличается разветвлённой структурой, объединяющей разные сегменты. Более половины компаний и выручки приходится на производство оборудования специального назначения (созданное под конкретные отрасли или процессы, например для пищевой промышленности, металлургии и т.п.) и прочих машин общего назначения (разнородная группа универсального промышленного оборудования, включающая подъемно-транспортное, офисное, холодильное оборудование и др.). При этом последний сегмент также растет опережающими темпами.

Структура отрасли по ОКВЭД2

% от общего количества компаний и выручки



ТОП-5 КОМПАНИЙ ПО ВЫРУЧКЕ 2025

Компания	Выручка, млрд руб.
КУРГАНДОРМАШ Производство дорожно-строительной и коммунальной техники	6,0
ТРАНСПОРТ БУДУЩЕГО Разработка, производство и эксплуатация БАС	5,5
ОЗНА Проектирование и производство нефтегазового оборудования	4,6
ИНГК Производство компрессорного оборудования для нефтегазовой отрасли	4,0
МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ХОЛДИНГ Производство бурового инструмента и оборудования для горнодобывающей промышленности	3,9

Портреты топ-5: электроника и электротехника

В отрасли доминируют крупные и зрелые компании. Структура по сегментам диверсифицированная, однако свыше 60% оборота приходится на три направления: производство измерительного, навигационного и электрооборудования. При этом основной рост обеспечивают более технологически сложные сегменты — производство компьютеров и микроэлектроники.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ 2025

531 млн руб. средняя выручка МТК	14 лет средний возраст	67% –5,2 п.п. к 2024 году доля прибыльных компаний	10,5% – 4,5 п.п. к 2024 году рентабельность активов	8,9% +1,0 п.п. к 2024 году доля нематериальных активов
---	-------------------------------------	--	---	--

Преобладают крупные и зрелые игроки. Отрасль отличается самым крупным средним размером выручки — более чем в 2 раза выше среднего по МТК. Также здесь сосредоточены наиболее зрелые игроки среди топ-5 отраслей (средний возраст компаний — около 14 лет).

Отрасль отличается диверсифицированной внутренней структурой, а также средними показателями финансовой устойчивости и инновационности. Ключевые сегменты (по числу компаний и обороту) — производство контрольно-измерительных и навигационных приборов, а также электрооборудования (двигатели, генераторы, трансформаторы и др.).

Наиболее динамично растут инновационные направления: последние два года производство элементов электронной аппаратуры и печатных плат (микроэлектроника) растет в среднем на 55% в год, а производство компьютеров и периферийного оборудования — на 73%, существенно опережая средний рост по всем МТК отрасли (49%).

Структура отрасли по ОКВЭД2 % от общего количества компаний и выручки



ТОП-5 КОМПАНИЙ ПО ВЫРУЧКЕ 2025

Компания	Выручка, млрд руб.
NEOROS Разработка и производство оптических трансиверов, мультиплексоров и сплиттеров	10,2
RDW TECHNOLOGY Производитель вычислительного оборудования и компьютерной техники	4,8
ТРИ ТОЧКИ Производство радиоэлектронной продукции	3,8
NEXTOUCH Производство дисплеев и интерактивного оборудования	3,2
VYMPEL Разработка и производство средств автоматизации объектов добычи, транспорта и распределения газа	3,1

Портреты топ-5: химическая промышленность

Отрасль отличается высокими темпами роста и преобладанием крупных и зрелых компаний среди МТК: средний возраст составляет 12 лет, а выручка – вдвое выше, чем по МТК в целом. При этом химическая промышленность остается слабо инновационной и развивается преимущественно за счет расширения производственной базы. В структуре преобладает производство изделий из пластмасс.

КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ 2025

450 млн руб. средняя выручка МТК	12 лет средний возраст	72% –1,0 п.п. к 2024 году доля прибыльных компаний	11,6% –0,3 п.п. к 2024 году рентабельность активов	2,5% –0,04 п.п. к 2024 году доля нематериальных активов
---	-------------------------------------	--	--	---

Одна из самых динамично растущих отраслей. Драйверы – импортозамещение и необходимость создания новых производственных цепочек с нуля. К 2030 году в рамках нацпроекта «Новые материалы и химия» планируется запуск более 130 новых производств. При этом МТК растут в 6 раз быстрее, чем химическая индустрия в целом.

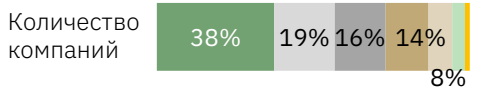
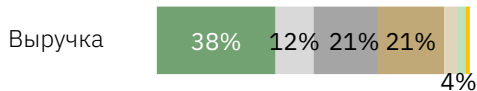
Преобладают крупные и финансово устойчивые игроки. Отрасль формируют преимущественно зрелые компании (средний возраст – 12 лет) со стабильными финансовыми показателями: высокой долей прибыльных бизнесов и устойчивой рентабельностью активов, почти не снизившейся в 2025 году. Компании здесь в среднем в два раза крупнее МТК в целом, а рынок отличается более высокой концентрацией – около 35% выручки приходится на топ-10 игроков.

Химическая промышленность отличается низкой инновационностью. Доля нематериальных активов составляет около 2,5% — это самый низкий показатель среди топ-5 отраслей

В структуре преобладает производство пластмассовых изделий – 40% общего количества компаний и совокупной выручки. Вдвое быстрее среднего по рынку растут производители пестицидов, мыла и косметики.

Структура отрасли по ОКВЭД2

% от общего количества компаний и выручки



- Изделия из пластмасс
- Основные химические вещества, удобрения, синтетический каучук
- Прочие химические продукты
- Мыло, косметика, парфюмерия
- Краски и лаки
- Резиновые изделия
- Пестициды и прочая агрохимия

ТОП-5 КОМПАНИЙ ПО ВЫРУЧКЕ 2025

Компания	Выручка, млрд руб.
ANGIOPHARM Производитель профессиональной уходовой косметики, есть собственное R&D	4,8
ГЕОРГ ПОЛИМЕР Производство пластиковой полипропиленовой упаковки	3,7
АИР МАГИСТРАЛЬ Производство инженерных решений для дорожного движения из пластмасс (знаки, светофоры, лежащие полицейские и др.)	3,2
ЭВАКЕМ ТЕХНОЛОГИИ Производство химических реагентов для нефтедобычи и нефтепереработки	2,7
ПОЛИЭКС Производство реагентов для нефте- и газдобычи	2,7

Более половины МТК находится в Центральном федеральном округе, преимущественно в Москве

МТК неравномерно распределены по федеральным округам: более половины компаний сосредоточены в Центральном федеральном округе, тогда как плотность МТК на Дальнем Востоке и Северном Кавказе более чем вдвое ниже среднего уровня по стране.

МТК сконцентрированы в Центральном федеральном округе

Более половины всех МТК зарегистрированы в Центральном федеральном округе (ЦФО), при этом около 80% — в Москве. Уровень концентрации МТК в ЦФО существенно превышает концентрацию бизнеса в целом. Как следствие, плотность МТК (в расчёте на 1000 организаций) в ЦФО значительно выше среднероссийского уровня.

Ещё почти 30% МТК сосредоточены в Северо-Западном и Приволжском федеральных округах. При этом в Северо-Западном ФО 70% МТК округа зарегистрированы в Санкт-Петербурге, тогда как в Приволжском ФО распределение более равномерно: на Татарстан приходится около 22% компаний округа.

Наименьшая плотность МТК наблюдается на Дальнем Востоке и Северном Кавказе

Плотность МТК в этих округах более чем вдвое ниже среднего уровня по стране, что указывает на слабую вовлеченность регионов в развитие технологического предпринимательства.

Дальний Восток – единственный округ, где выручка сектора МТК снижается, несмотря на рост общего оборота организаций в регионе. Основной вклад в отрицательную динамику внес Приморский край.

Наиболее динамичный рост демонстрируют компании в Южном и Приволжском федеральных округах

В 2025 году выручка МТК в Южном и Приволжском ФО выросла на 48% и 52% соответственно. При этом число компаний увеличивалось заметно медленнее, что указывает не столько на расширение количества МТК, сколько на рост их экономического масштаба и зрелости бизнеса в этих регионах.

Распределение МТК и активных коммерческих организаций России по федеральным округам
% от общего количества компаний



* Число МТК на 1000 компаний региона

Типы регионов по уровню развития МТК

Можно выделить четыре типа регионов, различающихся по плотности МТК и динамике их развития. Регионы с высокой концентрацией МТК пока немногочисленны (16%), при этом почти половина субъектов РФ относится к группе, где сектор МТК ещё невелик, но растёт значительно быстрее экономики региона в целом. В 14 регионах МТК пока отсутствуют.

Распределение регионов России по типам

% от общего количества регионов (N=86), без учета новых



Точки роста

Плотность МТК < 2,64
Разница темпов роста ≥ 41,1 п.п.

Наиболее многочисленная группа регионов, где сектор МТК пока относительно невелик, но растёт быстрее экономики региона в целом и в перспективе может стать одним из драйверов роста. Среднегодовые темпы роста выручки МТК в 2023–2025 годах здесь более чем вдвое превышают среднероссийский уровень.

● Примеры: Московская область, Башкортостан, Якутия

Отстающие регионы

Плотность МТК < 2,64
Разница темпов роста < 41,1 п.п.

Регионы, где сектор МТК пока развит слабо: плотность компаний остаётся низкой, а темпы роста близки к динамике экономики региона в целом. На эти территории приходится менее 10% всех МТК России.

● Примеры: Архангельская область, Ингушетия, Кемеровская область

Сильные центры

Плотность МТК ≥ 2,64
Разница темпов роста ≥ 41,1 п.п.

Наименее многочисленная группа регионов, где МТК уже играют заметную роль в экономике. Для них характерны одновременно высокая плотность (в среднем 4,1 МТК на 1000 организаций) и опережающие темпы роста сектора по сравнению с экономикой региона в целом. Кроме того, МТК в этих регионах в среднем крупнее, чем по стране.

● Примеры: Татарстан, Пермский край, Ярославская область

Опорные регионы

Плотность МТК ≥ 2,64
Разница темпов роста < 41,1 п.п.

Регионы с высокой концентрацией МТК, где сектор продолжает расти, но лишь умеренно опережает экономику региона. Несмотря на то что таких регионов всего восемь, на них приходится более половины всех МТК и их совокупной выручки в России.

● Примеры: Москва, Санкт-Петербург, Калужская обл.

Регионы МТК: топ-10 в 2025 году

Топ-10 регионов по количеству МТК

Уверенно лидирует Москва. Другие крупные центры с большим количеством компаний – Санкт-Петербург, Московская область и Татарстан.

		Кол-во, ед.	% в России
1	Москва	2761	41%
2	Санкт-Петербург	535	8%
3	Московская область	258	4%
4	Республика Татарстан	247	4%
5	Новосибирская область	180	3%
6	Свердловская область	170	3%
7	Пермский край	145	2%
8	Нижегородская область	134	2%
9	Самарская область	125	2%
10	Ростовская область	122	2%

Топ-10 регионов по плотности МТК

Наиболее высокая концентрация МТК – в Томской области (регионе с традиционно развитой университетской экосистемой). В ряде регионов, например, Чеченской Республике, высокая плотность МТК объясняется не высоким уровнем развития сектора, а низкой базой (небольшим числом организаций в целом).

		МТК на 1000 компаний региона, ед.
1	Томская область	7,13
2	Республика Мордовия	6,55
3	Чеченская Республика	5,14
4	Удмуртская Республика	5,06
5	Москва	5,05
6	Пермский край	3,87
7	Пензенская область	3,55
8	Республика Татарстан	3,20
9	Ярославская область	3,11
10	Астраханская область	3,05
	Среднее по России	2,64

Топ-10 регионов по динамике роста МТК

У части быстрорастущих регионов высокая динамика МТК объясняется эффектом низкой базы 2023 года (например, Мурманская область и Якутия). Однако в ряде регионов (Орловская и Ивановская области) наблюдается уже устойчивый экономический рост сектора МТК.

		CAGR 2023-2025
1	Мурманская область	531,8%
2	Республика Саха (Якутия)	272,5%
3	Ивановская область	233,9%
4	Алтайский край	166,0%
5	Республика Коми	161,5%
6	Орловская область	155,0%
7	Республика Дагестан	148,3%
8	Костромская область	141,4%
9	Кировская область	140,7%
10	Брянская область	139,7%
	Среднее по России	50,6%



СКОЛКОВО

A2Tech



РЕСУРСЫ РАЗВИТИЯ МТК

Развитие МТК зависит от многих факторов, наиболее востребованы – финансирование и кооперационные связи

Развитие МТК во многом зависит от доступа к ключевым ресурсам. Запрос на большинство из них высок, при этом наибольшая потребность – в финансировании и партнёрствах, а наименьшая – в расширении цепочки поставок. Дефицит ресурсов в целом воспринимается как значимый барьер для развития, но с разной степенью критичности. Наиболее дефицитным и значимым ресурсом МТК называют внешнее финансирование.

Около половины компаний отмечают потребность хотя бы в одном виде ресурсов для роста

Наибольший запрос – на внешнее финансирование и кооперацию, прежде всего с крупным бизнесом как потенциальными заказчиками (более 80% компаний). Слабее всего выражена потребность в изменении цепочек поставок, например пула поставщиков или номенклатуры закупаемых материалов (46% респондентов).

Доступность ресурсов также оценивается компаниями неравномерно

Наиболее ограниченным компании считают доступ к финансированию: лишь 18% МТК отмечают, что могут относительно легко найти подходящие варианты и привлечь инвестиции. В то же время доступность оборудования, инфраструктуры, компонентов и материалов оценивается значительно выше – только около трети компаний испытывают сложности с поиском подходящих решений.

Практически любой дефицит ресурса воспринимается как барьер, но степень критичности различается

Низкая доступность большинства ресурсов воспринимается как фактор, сдерживающий развитие («скорее мешает» отмечается почти всеми компаниями). Однако при фокусе на крайних оценках («очень мешает») различия становятся более выраженными: наиболее критичными оказываются финансирование и инфраструктура, тогда как партнёрства и кадры воспринимаются как менее чувствительные ограничения.

Источник: опрос МТК (апрель 2026 года)

Сводная оценка ключевых условий (ресурсов) развития МТК

Ресурсы / ключевые условия	ПОТРЕБНОСТЬ Доля компаний, которые нуждаются в ресурсе	НЕДОСТУПНОСТЬ Доля компаний, которые оценивают ресурс как недоступный	ВЛИЯНИЕ НА БИЗНЕС Доля компаний, которым ограниченная доступность мешает развитию бизнеса	
	«очень и «скорее необходимо»	«очень» и «скорее недоступно»	«очень» и «скорее мешает»	«очень мешает»
Кадры	67%	47%	86%	24%
Финансирование	82%	82%	91%	53%
Оборудование и инфраструктура	69%	35%	91%	37%
Цепочка поставок (компоненты, материалы, поставщики)	46%	31%	85%	28%
Сообщество (партнёрства и кооперация)	84%	44%	86%	30%

Уровень потребности/ недоступности/ влияния на бизнес

Высокий

Умеренный

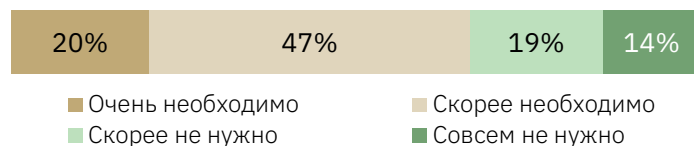
Низкий

Потребность в кадрах – средняя, закрывается преимущественно за счет развития компетенций текущих сотрудников

Несмотря на то что 67% компаний заявляют о потребности в кадрах, лишь 20% сталкиваются с острой нехваткой. При этом более половины МТК не испытывают сложностей с поиском персонала и делает ставку на развитие компетенций текущей команды, а не на расширение штата.

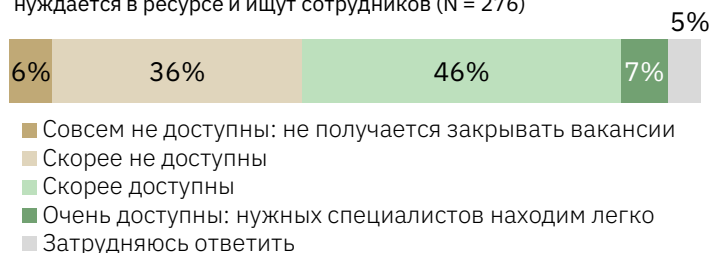
ПОТРЕБНОСТЬ

Насколько сейчас Вашей компании необходимо усиление / развитие компетенций команды, % от всех респондентов (N = 479)



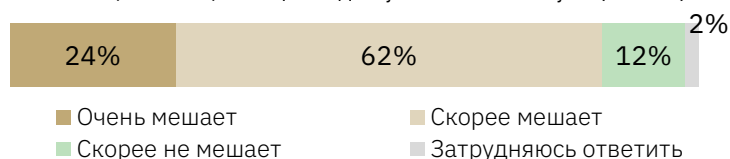
ДОСТУПНОСТЬ

Как бы Вы оценили доступность нужных сотрудников, % от тех, кто нуждается в ресурсе и ищет сотрудников (N = 276)



ВЛИЯНИЕ НА БИЗНЕС

Насколько ограниченная доступность мешает развитию Вашей компании, % от тех, кто оценил доступность как низкую* (N = 117)



Кадровый дефицит оценивается как умеренный и не является критическим ограничением развития МТК

Большинство компаний (67%) отмечают потребность в кадрах, однако острая нехватка характерна лишь для 20% респондентов. При этом по мере роста бизнеса усиливается запрос на развитие компетенций: компании на стадии масштабирования значительно чаще нуждаются в усилении команды (78% отмечают высокую или умеренную потребность).

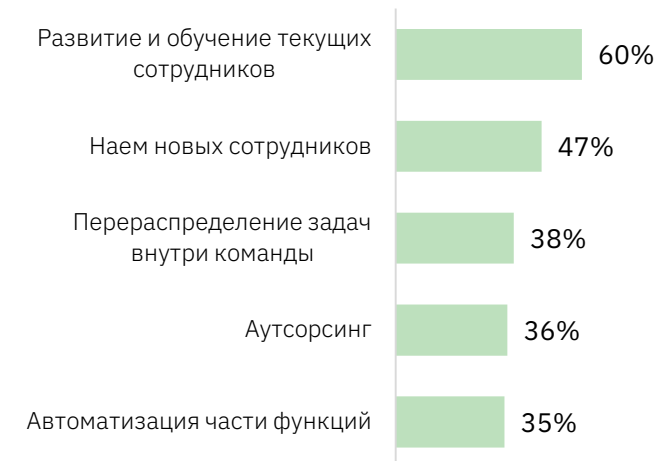
Компании делают ставку на развитие команды, а не на расширение штата

МТК закрывают кадровые потребности преимущественно за счет обучения и развития сотрудников (60%), тогда как наём новых специалистов используется реже (47%).

Также чуть более трети опрошенных респондентов задействуют дополнительные инструменты: перераспределяют задачи внутри команды, привлекают внешних специалистов на аутсорсинг и автоматизируют часть функций, в том числе с применением ИИ.

За счет чего Ваша компания в первую очередь планирует закрывать кадровую потребность?

% от респондентов, у которых есть потребность в кадрах (N = 319); не равно 100%, т.к. можно было выбрать несколько вариантов



На рынке не хватает специалистов с нужными компетенциями, в первую очередь инженерно-производственными

Около 40% опрошенных МТК сталкиваются с трудностями при подборе персонала, среди них основные – нехватка специалистов с нужными навыками и высокие зарплатные ожидания кандидатов. Наиболее высок спрос на инженерно-технические кадры, тогда как менеджерские позиции закрываются заметно проще. В качестве ответа на эти ограничения треть МТК используют стажировки для молодых специалистов, чаще – более зрелые компании.

Основные сложности найма — нехватка специалистов и высокие зарплатные ожидания

Именно эти факторы отмечают более половины опрошенных компаний. При этом ограничения на стороне самих компаний – такие как бюджет на оплату труда или ресурсы на подбор – значительно реже воспринимаются как существенные барьеры.

Какие именно сложности с подбором сотрудников возникают у Вас в компании?*



Наибольший спрос – на инженерно-технические кадры

Половине компаний не хватает инженеров и производственных специалистов. Также высок спрос на ИТ-кадры: среди них наряду с классическими разработчиками (backend, frontend, мобильная разработка) востребованы специалисты по встроенным системам, инженерному ПО и искусственному интеллекту.

Категории сотрудников, которых не хватает больше всего*

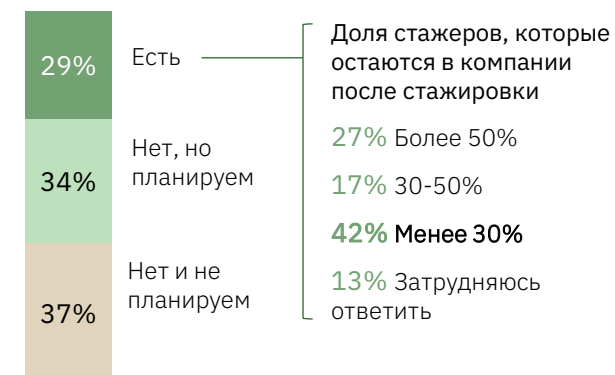


Стажировки – популярный инструмент привлечения кадров

Более 60% МТК уже реализуют или планируют внедрить программы стажировок. Они более распространены в зрелых компаниях, где потребность в кадрах в целом выше: на стадии масштабирования такие программы есть у 47% компаний, что в 1,6 раза выше среднего уровня по выборке.

Есть ли в Вашей компании программа стажировок для молодых специалистов?

% от всех респондентов (N = 479)



* % от респондентов, которые оценили доступность кадров как низкую (N=117); не равно 100%, т.к. можно было выбрать несколько вариантов
Источник: опрос МТК (апрель 2026 года)

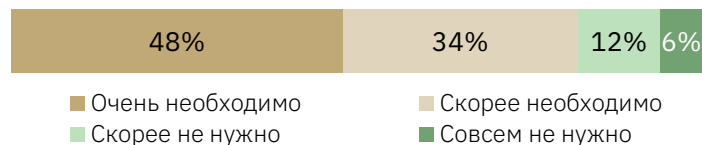
** Менеджеры по развитию бизнеса

Финансирование воспринимается как наиболее востребованный и дефицитный ресурс

Более 80% компаний заявляют о потребности во внешнем капитале, однако только 18% легко находят подходящие для себя варианты. Сложности, по их мнению, связаны в первую очередь с требованиями инвесторов, а не качеством проектов или команды МТК. Ограничения в финансировании являются одним из значимых факторов, сдерживающих развитие бизнеса, – их негативное влияние отмечают почти все компании.

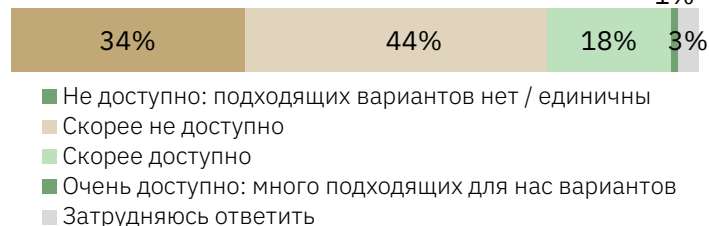
ПОТРЕБНОСТЬ

Насколько сейчас для Вашей компании необходимо привлечение внешнего финансирования, % от всех респондентов (N = 479)



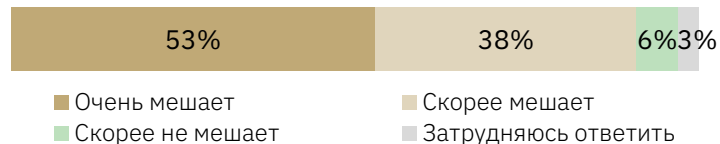
ДОСТУПНОСТЬ

Как бы Вы оценили доступность внешнего финансирования, % от респондентов, которые нуждаются в деньгах (N = 394)



ВЛИЯНИЕ НА БИЗНЕС

Насколько ограниченная доступность мешает развитию Вашей компании, % от тех, кто оценил доступность как низкую (N = 310)



Внешние инвестиции – один из наиболее востребованных ресурсов для роста МТК

Менее половины компаний развиваются исключительно за счёт собственных средств, тогда как остальным для развития требуется привлечение внешнего капитала. В целом 82% МТК заявляют о потребности во внешнем финансировании, при этом наиболее выражена она у компаний на ранних стадиях (MVP, нет продаж).

Доступ к финансированию ограниченный, а основные сложности связаны с инвесторами и средой

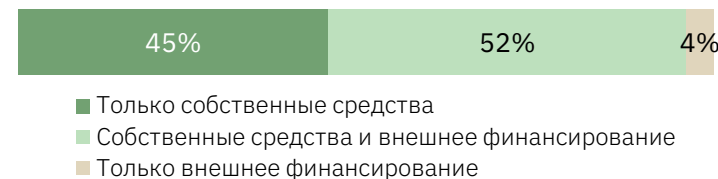
Почти 80% компаний оценивают доступность внешнего финансирования как низкую – им сложно найти подходящие варианты и привлечь инвестиции. Лишь 18% МТК называют финансирование доступным и только 6% вообще не сталкиваются с трудностями при его привлечении.

В качестве ключевых сложностей компании называют внешние факторы (высокие ставки по кредитам, требования инвесторов, длительное рассмотрение заявок), а не качество собственного проекта или команды.

Ограничения в финансировании напрямую сдерживают развитие МТК

Почти все компании (91%) отмечают, что трудности с привлечением внешнего финансирования негативно влияют на их развитие, при этом более половины считают это влияние значительным.

Источники финансирования компании последние 3 года
% от всех респондентов (N = 479)



Сложности в процессе привлечения инвестиций*



Разрыв между восприятием и опытом: несмотря на сложности, привлечение финансирования чаще оказывается успешным

Несмотря на высокую потребность во внешнем финансировании, почти половина МТК не предпринимает попыток его привлечь. При этом среди компаний, которые ищут инвестиции, доля успешных превышает долю неуспешных, особенно на более зрелых стадиях. Основным источником средств выступают государственные программы и институты развития, а ключевая цель привлечения инвестиций – это доработка технологии и коммерциализация продукта.

Заявленная потребность в финансировании не полностью конвертируется в попытки привлечения

Несмотря на высокий уровень заявляемой потребности во внешнем финансировании, почти половина МТК в 2025 году не предпринимала попыток привлечь инвестиции, что может быть связано с ожидаемой сложностью процесса и риском неудачи.

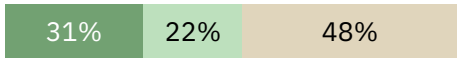
Среди тех кто привлекал, почти 60% смогли успешно это сделать, хотя есть различия между стадиями

Компаниям на стадии прототипа сложнее привлечь финансирование: среди них доля неуспешных попыток выше (37% против 22% в среднем по выборке). Напротив, наибольшая доля успешных кейсов наблюдается у компаний на стадиях первых продаж и масштабирования (34–36% против 31% в среднем).

Государственные источники финансирования преобладают

Основным источником привлечённых средств выступают государственные программы и средства институтов развития (их отмечают 66% компаний), тогда как на венчурные и прямые инвестиции совокупно приходится менее трети случаев.

Привлекали ли вы внешнее финансирование в 2025 году?
% от всех респондентов (N = 479)



- Привлекали и успешно привлекли
- Привлекали, но не удалось привлечь
- Нет, не привлекали

7,6 месяцев

средний срок привлечения финансирования

Тип привлеченного финансирования в 2025 году
% от респондентов, которые привлекали (N = 146); не равно 100%, т.к. можно было выбрать несколько ответов



Другое: займы учредителя или партнера (9), выпуск облигаций(1), финансы друзей (1), собственные средства (1)

Финансирование требуется прежде всего для разработки продукта

Большинство МТК (64%) привлекают инвестиции для разработки прототипа и проведения R&D. При этом значительно реже средства требуются на расширение продаж и выход на новые рынки.

На что было необходимо финансирование?
% от респондентов, которые привлекали или пытались привлечь (N = 251), не равно 100%, т.к. можно было выбрать несколько ответов



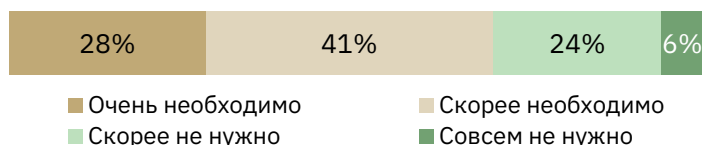
Другое: смена бизнес-модели (10), сертификация/ регистрация продукта (5); патентование РИД (5)

У МТК высок спрос на оборудование и инфраструктуру, однако значимых сложностей с их подбором нет

Оборудование и инфраструктура используются большинством МТК, при этом 69% компаний заинтересованы в их обновлении или расширении. Несмотря на в целом высокую доступность и отсутствие системных сложностей с поиском, ключевым ограничением выступает высокая стоимость, а часть компаний сталкивается с дефицитом подходящих решений. Недостаточная обеспеченность существенно сдерживает развитие: 91% компаний отмечают негативное влияние, для 37% — критическое.

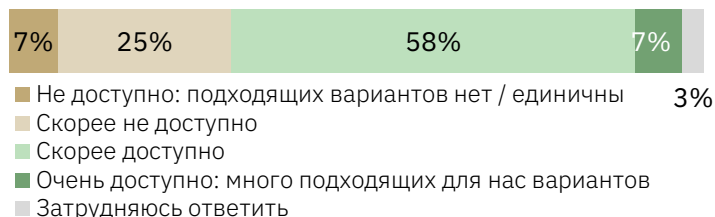
ПОТРЕБНОСТЬ

Насколько сейчас Вашей компании необходимо обновление оборудования и инфраструктуры, % от пользователей (N = 392)



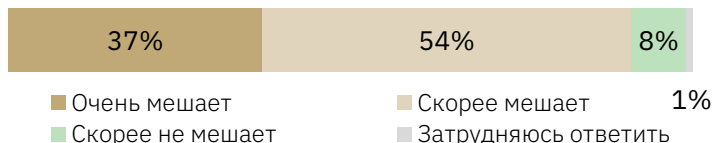
ДОСТУПНОСТЬ

Как бы Вы оценили доступность нужной инфраструктуры и оборудования, % от респондентов, которые нуждаются в ресурсе (N = 271)



СТЕПЕНЬ ВЛИЯНИЯ НА БИЗНЕС

Насколько ограниченная доступность мешает развитию Вашей компании, % от тех, кто оценил доступность как низкую (N = 87)



Оборудование и инфраструктура – базовый ресурс для большинства МТК с высоким запросом на обновление

Более 80% компаний используют в своей деятельности различные типы оборудования и инфраструктуры (производственную, научную, ИТ, испытательную), особенно широко более зрелые МТК. При этом 69% компаний заинтересованы в их обновлении или расширении.

Доступность оборудования в целом высокая, ключевое ограничение – стоимость

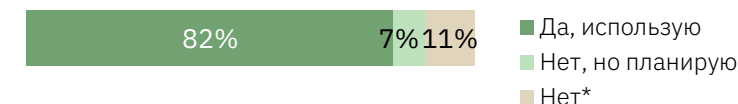
Большинство МТК (69%) не испытывают системных сложностей с поиском оборудования и оценивают его доступность как высокую. При этом основным барьером выступает высокая стоимость: даже при наличии предложений доступ к ним ограничен по цене. 36% компаний дополнительно сталкиваются с трудностями подбора или отсутствием необходимых решений на рынке.

Дефицит оборудования оказывает значимое влияние на развитие бизнеса

Среди компаний, оценивающих доступность оборудования и инфраструктуры как низкую, абсолютное большинство (91%) отмечают, что это сдерживает развитие бизнеса, при этом для 37% – является критичным ограничением (второе место по значимости после финансирования).

Используете ли вы оборудование и инфраструктуру?

% от всех респондентов (N = 479)



* В моей деятельности оборудование не нужно

Наиболее распространенные сложности, связанные с доступом

% от респондентов, которые оценили доступность инфраструктуры как низкую (N = 87), не равно 100%, т.к. можно было выбрать несколько вариантов



Наиболее высок спрос на производственную инфраструктуру

МТК, как правило, используют несколько типов оборудования, комбинируя различные форматы доступа, что отражает сложность и технологичность их деятельности. Производственное оборудование лидирует как по фактическому использованию (56% компаний), так и по планам обновления (63%).

МТК преимущественно используют комбинации различных типов оборудования и инфраструктуры

Около 40% компаний ограничиваются одним типом, тогда как большинство использует в работе сразу несколько. Наиболее часто комбинируется производственно-технологическая инфраструктура (измерительная, научная, испытательная), что отражает специфику технологического бизнеса.

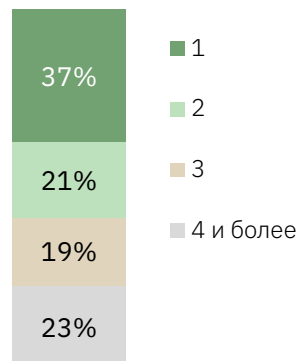
Преобладают смешанные модели доступа к оборудованию

Компании одновременно используют разные форматы: 66% имеют оборудование в собственности, 57% — арендуют. При использовании нескольких типов оборудования модели доступа, как правило, комбинируются.

Наиболее высок спрос на производственное оборудование

Производственное оборудование лидирует как по фактическому использованию (56%), так и по планам обновления (63%). Большинство остальных типов оборудования востребованы примерно в равной мере.

Количество используемых типов инфраструктуры
% от пользователей (N = 392)

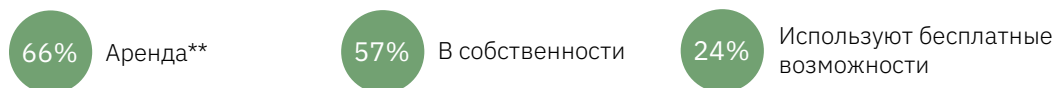


Текущий и потенциальный спрос на оборудование и инфраструктуру



Модель использования инфраструктуры

% от пользователей (N = 392)*



* Не равно 100%, т.к. можно было выбрать несколько вариантов
Источник: опрос МТК (апрель 2026 года)

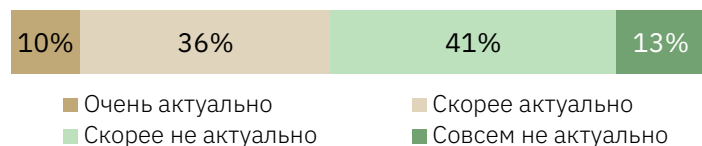
** В т.ч. используем контрактное производство

Цепочки поставок не являются системным ограничением для большинства МТК

По сравнению с другими ресурсами компании реже сталкиваются с трудностями в цепочке поставок: доступность поставщиков, нужных компонентов и материалов выше, а потребность в них – ниже. Вместе с тем по мере роста зрелости бизнеса значимость цепочек поставок возрастает: компании на стадии масштабирования сильнее зависят от бесперебойных поставок и чаще нуждаются в расширении закупок.

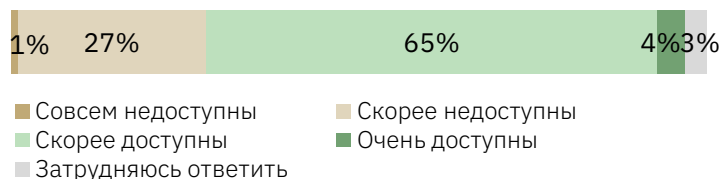
ПОТРЕБНОСТЬ

Насколько компании актуально изменение цепочек поставок*, % от респондентов, деятельность которых зависит от этого (N = 375)



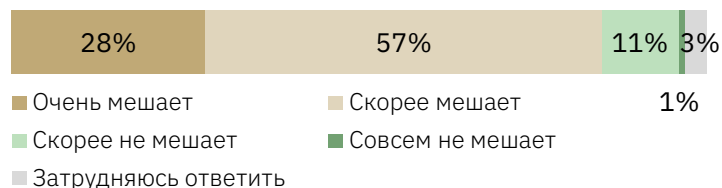
ДОСТУПНОСТЬ

Как бы Вы оценили доступность необходимых компонентов, материалов, поставщиков, % от респондентов, которым актуально изменение цепочек поставок (N = 182)



СТЕПЕНЬ ВЛИЯНИЯ НА БИЗНЕС

Насколько ограниченная доступность мешает развитию Вашей компании, % от тех, кто оценил доступность как низкую (N = 79)



Цепочка поставок — наименее проблемный фактор развития

Значительная часть компаний не зависит от сложных производственных цепочек: лишь немногим более половины МТК рассматривают поставки компонентов и материалов как значимый фактор развития.

Потребность в смене поставщиков, расширении закупок и изменении номенклатуры материалов выражена слабее, чем по другим направлениям: только 46% компаний отмечают наличие такой потребности, а для 10% она является очень актуальной — это минимальный показатель среди рассматриваемых ресурсов.

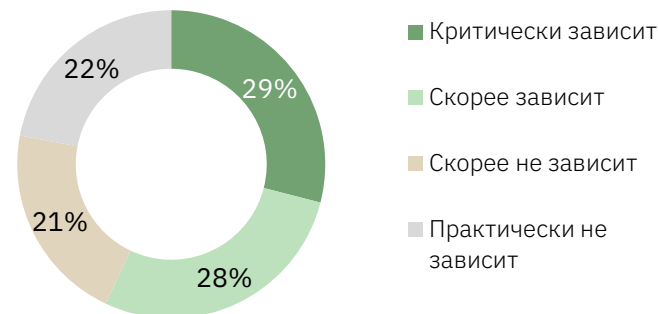
При этом около 70% компаний не испытывают сложностей с поиском поставщиков и материалов, а влияние ограничений в этой сфере на бизнес оценивается ниже по сравнению с другими факторами развития.

Значимость цепочек поставок возрастает по мере повышения зрелости бизнеса

На стадии масштабирования зависимость от поставок заметно усиливается: около 70% таких компаний отмечают важность бесперебойных поставок компонентов и материалов для своей деятельности. Одновременно возрастает потребность в расширении закупок и развитии цепочек поставок.

* Под изменением цепочек поставок понимаются смена поставщиков и производителей, расширение закупок / изменение номенклатуры компонентов и материалов. Вопросы о потребности и доступности задавались отдельно по поставщикам и по компонентам/материалам, однако из-за близкого распределения ответов далее приводятся усреднённые значения.

Насколько деятельность вашей компании зависит от поставок компонентов и материалов?
% от всех респондентов (N = 479)



Основные сложности связаны не с поиском поставщиков, а с условиями поставок и импортом

Если у компании возникает сложность с поставками, то она затрагивает почти все типы компонентов и материалов. При этом ключевые сложности связаны не с поиском поставщиков как таковым, а с нестабильностью и удорожанием поставок: длительными сроками, ограничениями импорта и высокой стоимостью компонентов и материалов.

Компаниям, сталкивающимся с проблемами в цепочках поставок, не хватает почти всех типов компонентов и материалов

Наиболее часто сложности возникают с поставками электронных компонентов и сырья (по 55%), а также комплектующих и узлов (50%). Реже проблемы связаны с оборудованием и техникой (38%).

Основные сложности связаны с логистикой и стоимостью, а не с отсутствием поставщиков

Более половины компаний отмечают длительные сроки поставок и их нестабильность, сложности с поставками в Россию, высокую стоимость компонентов и материалов. При этом поиск новых поставщиков воспринимается как менее значимый барьер.

Наиболее труднодоступные компоненты и материалы

% от тех, кто оценил доступность компонентов и материалов как низкую (N = 42)*



Наиболее частые трудности, связанные с цепочкой поставок

% от тех, кто оценил доступность компонентов, материалов и поставщиков как низкую (N = 79)*



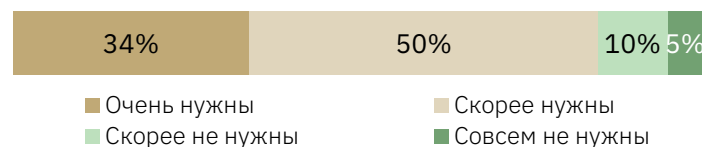
* Не равно 100%, т.к. можно было выбрать несколько вариантов
Источник: опрос МТК (апрель 2026 года)

Партнёрства востребованы сильнее, чем финансирование, но их нехватка менее критична для бизнеса

Кооперация и партнерства – наиболее востребованный ресурс для развития МТК: потребность в них сопоставима с финансированием (отмечается 80% компаний). Несмотря на значимость, отсутствие нужных партнеров воспринимается как менее критичное ограничение роста: только 30% МТК считают, что это существенно сдерживает развитие. В целом доступность партнеров оценивается высоко и лишь 40% МТК сталкиваются с трудностями при поиске подходящих вариантов.

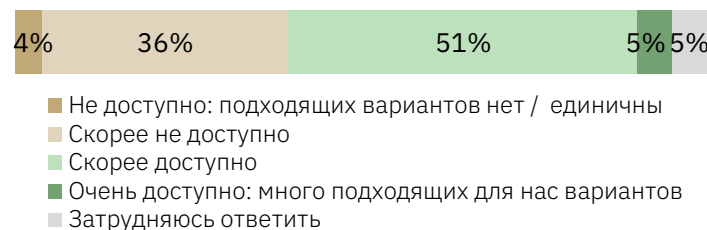
ПОТРЕБНОСТЬ

Насколько нужны сейчас Вашей компании новые партнерства, % от тех, у кого есть партнерства (N = 475)



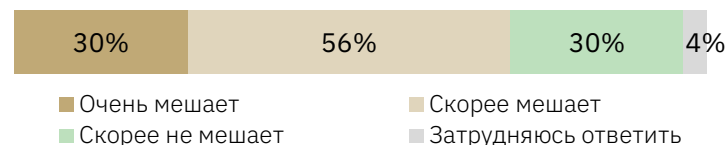
ДОСТУПНОСТЬ

Как бы Вы оценили доступность нужных внешних партнеров в настоящий момент, % от респондентов, у которых есть потребность (N = 400)



ВЛИЯНИЕ НА БИЗНЕС

Насколько ограниченная доступность мешает развитию Вашей компании, % от тех, кто оценил доступность как низкую (N = 158)



Развитие связей и партнерств – один из ключевых запросов МТК

84% компаний отмечают потребность в расширении взаимодействия с другими участниками рынка – потенциальными заказчиками, органами власти, научно-образовательными организациями и др. Она даже выше, чем потребность в финансировании (82%).

Хотя отсутствие нужных партнеров воспринимается как менее критичное ограничение: только 30% компаний считают, что это существенно мешает развитию бизнеса (против более чем половины – в случае финансирования).

Доступность нужных партнеров в целом высокая, но есть точечные барьеры

Более половины компаний (56%) не испытывают сложностей с установлением партнерств. Основные трудности связаны выходом на нужных партнеров и запуском сотрудничества – из-за низкой заинтересованности и длительных согласований.

Что в наибольшей степени мешает развитию кооперации и взаимодействия?

% от респондентов, которые отметили ресурс как недоступный (N = 158), не равно 100%, т.к. можно было выбрать несколько вариантов



Другое – 5%: все вместе (3), недостаток информации о возможностях и партнерах (2), отсутствие бюджетов у заказчиков (2); дефицит инфраструктуры для взаимодействия (площадки, мероприятия) (1), сложности с защитой интересов (1), недостаток производственных площадок (1)

Крупный бизнес – ключевой и наиболее востребованный партнер Сколково

Практически все МТК уже выстраивают партнёрства, используя их как инструмент выхода на рынки, масштабирования и доступа к технологиям. Крупный бизнес – ключевой и наиболее востребованный партнёр: устойчивые связи есть у более трети компаний, а 87% заинтересованы в их расширении. Также высок интерес к взаимодействию с органами власти и институтами развития при сравнительно низком уровне текущей кооперации.

Типы партнеров



Сотрудничество и кооперация – важный механизм развития МТК

Практически все компании (99%) уже выстраивают взаимодействие с различными организациями. Партнёрства позволяют ускорять выход на новые рынки, получать доступ к технологиям и финансированию, распределять риски и объединять компетенции, что в итоге повышает устойчивость бизнеса и поддерживает масштабирование.

Крупный бизнес – ключевой и наиболее востребованный партнёр

Наиболее развитые и устойчивые связи сформированы с крупными компаниями — потенциальными заказчиками (есть у трети МТК). И с ними же МТК хотят сотрудничать в будущем: 87% компаний заинтересованы в установлении новых партнёрств с крупным бизнесом.

Также высок запрос на расширение взаимодействия с госсектором

Более половины компаний заинтересованы в расширении взаимодействия с органами власти и институтами развития. Однако текущий уровень кооперации остаётся низким: устойчивые связи сформированы лишь у 21% МТК (одно из минимальных значений среди типов партнёров). Это отражает заметный разрыв между спросом на взаимодействие и фактическим уровнем его развития.

* Не равно 100%, т.к. можно было выбрать несколько вариантов
 Источник: опрос МТК (апрель 2026 года)



СКОЛКОВО

A2Tech



МЕРЫ ГОСПОДДЕРЖКИ МТК

Охват господдержкой среди МТК высокий, а компании-получатели растут заметно быстрее

МТК значительно чаще, чем МСП в целом, пользуются господдержкой: за три года почти 72% МТК получили ее хотя бы однажды. Доля получателей постепенно снижается, что соответствует общему тренду для всех МСП. МТК, регулярно получающие поддержку, крупнее и растут более динамично, чем остальные компании. Это находит отражение в меняющейся структуре получателей поддержки, где доля малых и средних компаний выросла в 2025 годом на 8 п.п. по сравнению с 2023 годом.

КРАТКИЙ ПОРТРЕТ МТК, ПОЛУЧАВШИХ ГОСПОДДЕРЖКУ В 2023—2025 ГОДАХ

4600 МТК

получили господдержку
в 2023—2025 гг.

72%

всех МТК
в реестре*

Медианная выручка МТК в 2025 г.

112,2 млн руб.

МТК, ежегодно
получавшие поддержку
в 2023—2025 гг.

х 3,5 раза

выше, чем по МТК
в целом

Топ-5 регионов

% от МТК, которые
получили господдержку
в 2023—2025 гг.

43% Москва

7% Санкт-Петербург

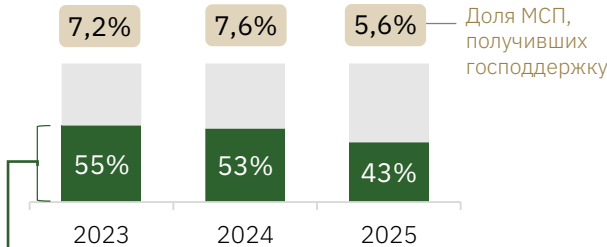
4% Татарстан

3% Московская обл.

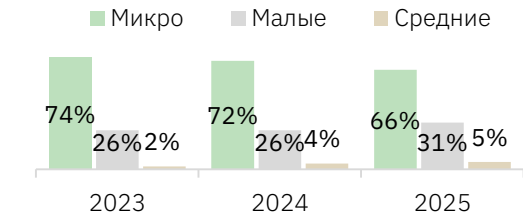
3% Новосибирская обл.

Доля МТК, получающих господдержку, снижается, при этом среди них становится больше более крупных компаний.

Доля МТК, получивших господдержку
% от общего количества МТК



Распределение МТК по размеру % от общего количества МТК, получивших поддержку

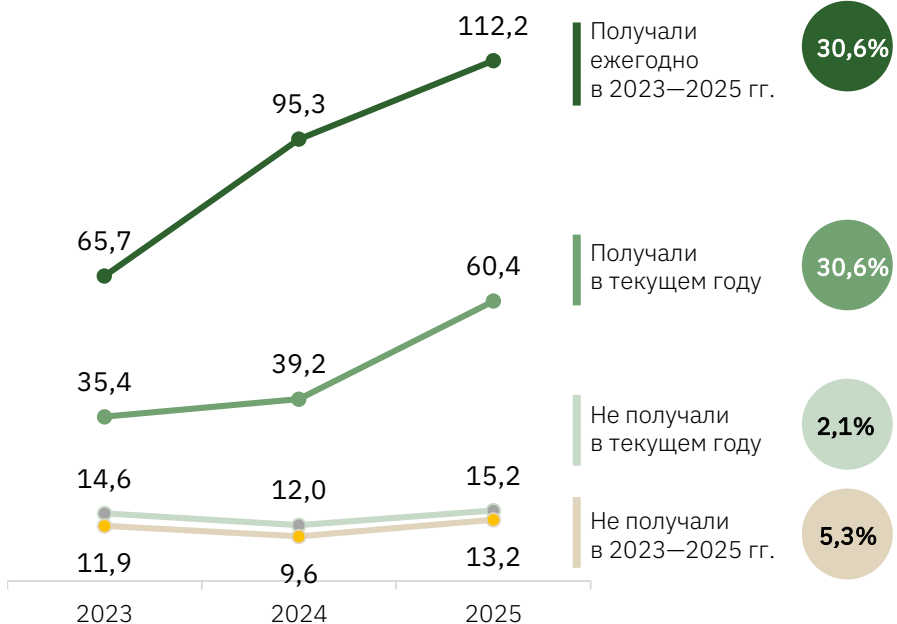


Не равно 100%, т.к. одна компания могла получить поддержку в разных статусах (как малая и как средняя)

Компании, регулярно получающие меры поддержки, демонстрируют более высокую медианную выручку и растут быстрее, чем компании, развивающиеся самостоятельно.

Динамика медианной выручки МТК в зависимости от интенсивности получения господдержки, млн руб.

CAGR
2023—2025



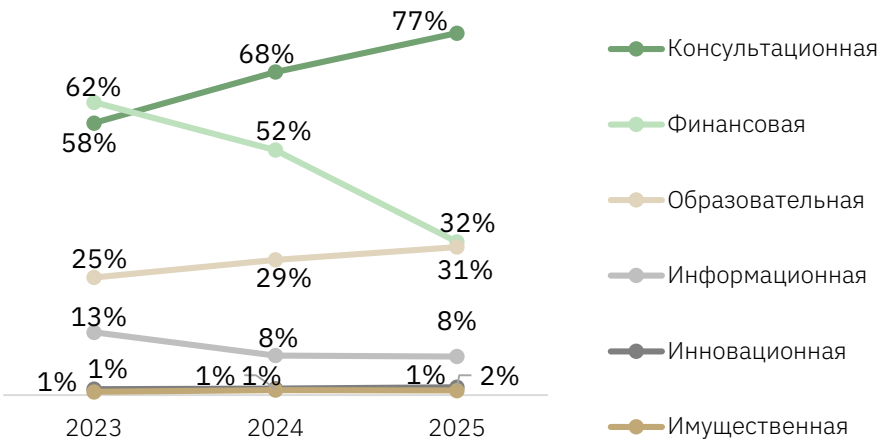
* Здесь и далее, при расчете доли МТК, получивших господдержку, в знаменателе учитывались МТК, имеющие статус МСП
Источники: расчеты по данным ФНС, Единого реестра субъектов МСП - получателей поддержки, Реестра МТК

Поддержка МТК постепенно смещается от прямого финансирования к более «мягким» форматам сопровождения

Охват МТК консультационной и образовательной поддержкой растёт, особенно консультационными услугами – в 2025 году их получили почти 80% компаний. Напротив, снижается охват финансовой поддержкой, а структура инструментов становится более «рыночной» (гарантии, возвратные инвестиции). Наиболее активно господдержкой пользуются МТК на стадии раннего роста с выручкой от 1 до 300 млн рублей.

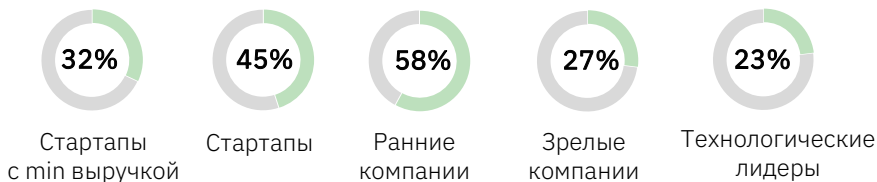
Формы поддержки МТК по охвату

% от общего числа компаний, получивших хотя бы одну форму поддержки; не равно 100%, т.к. компания получать несколько мер



Охват поддержкой по видам МТК

% от общего числа компаний соответствующего вида



Консультационные услуги — наиболее массовая и быстрорастущая форма поддержки МТК

Доля МТК, получивших консультационные услуги, выросла с 58% до 77% среди всех компаний-получателей поддержки в 2023–2025 годах. В отличие от МТК, среди МСП в целом охват консультационной поддержкой остаётся стабильно ниже — около половины компаний ежегодно. Подробнее по структуре консультационных услуг см. следующий слайд.

Финансовая поддержка остаётся одной из ключевых мер, но охват ею снижается

В 2025 году финансовую поддержку получили около трети МТК, однако по сравнению с 2023 годом охват сократился почти вдвое. Схожая динамика наблюдается и среди МСП в целом, что может быть связано с ужесточением условий предоставления поддержки, ростом стоимости капитала и ограничением бюджетов программ. Структура финансовой поддержки смещается от грантов к возвратным инструментам (подробнее см. следующий слайд).

Образовательная поддержка чаще ограничивается краткосрочными форматами

Около трети МТК пользуется образовательной поддержкой, однако в основном речь идет об участии в отдельных семинарах и тренингах. Полноценные образовательные программы проходят лишь около 20% компаний-получателей такой поддержки.

Каждым из остальных видов поддержки пользуется менее 10% компаний.

Охват господдержкой выше у компаний ранних стадий развития

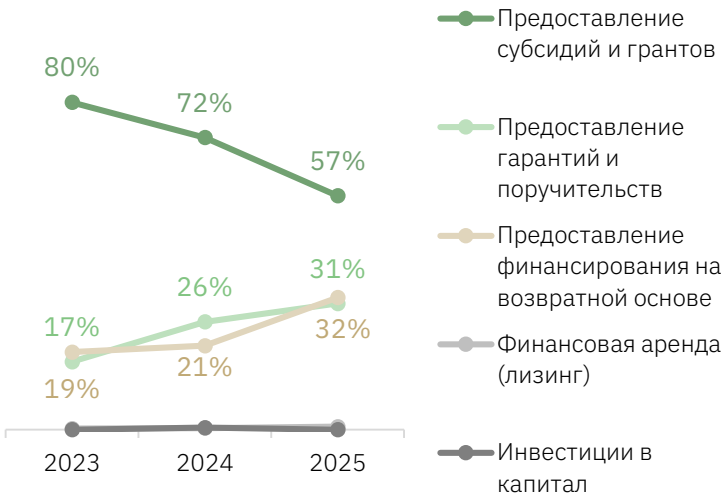
Наиболее активно мерами поддержки пользуются компании с выручкой от 1 млн до 2 млрд рублей — около половины таких МТК получают господдержку. Стартапы с оборотом до 1 млн рублей и более крупные компании охвачены поддержкой заметно слабее, что может быть связано как с ограниченной релевантностью существующих мер для этих групп, так и со снижением зависимости зрелого бизнеса от господдержки.

Структура мер поддержки с наибольшим охватом

Структура финансовой поддержки смещается от грантов к возвратным инструментам

Наиболее распространёнными остаются субсидии и гранты – ими пользовались более половины МТК, получавших финансовую поддержку, однако охват ими за два года сократился почти вдвое. Одновременно выросла доля возвратных и квазирыночных инструментов поддержки – гарантий, поручительств и финансирования на возвратной основе.

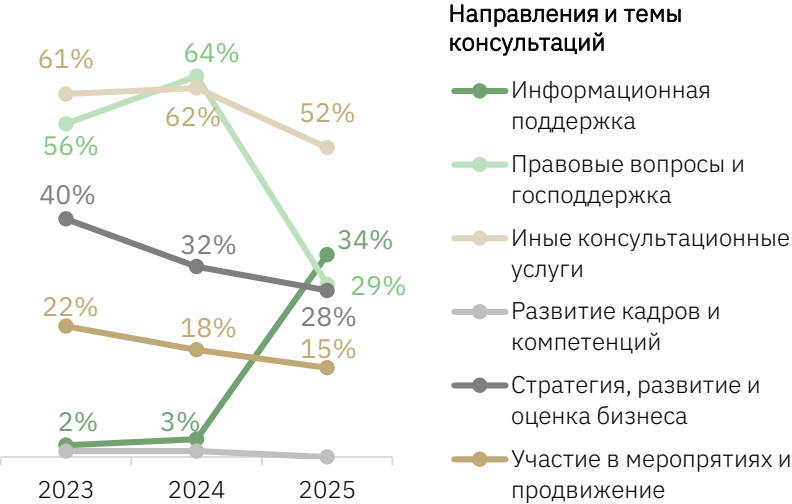
Структура финансовых мер по охвату*



Консультационная поддержка смещается в сторону информационного сопровождения бизнеса

Основной рост обеспечили консультации по информационной поддержке – предоставлению информации, разъяснений и помощи в навигации по доступным мерам поддержки и ресурсам. Их доля среди получателей консультационных услуг выросла с 2% до 34% в 2023–2025 годах. При этом сохраняется высокий спрос на практические консультации по правовым вопросам, получению господдержки и развитию бизнеса, несмотря на постепенное снижение их охвата.

Структура консультационных мер по охвату*



Структура других форм поддержки по видам

Структура образовательных мер по охвату*

	2023	2024	2025
Организация и проведение семинаров, тренингов, конференций и т.п.	91,0%	93,4%	87,3%
Образовательные программы и модули	19,3%	15,4%	21,0%
Повышение квалификации	0,9%	0,4%	0,6%

Структура информационных мер по охвату*

	2023	2024	2025
Предоставление информации	50,3%	59,2%	67,1%
Мероприятия по популяризации предпринимательства	57,4%	42,8%	31,2%
Оказание почтово-секретарских услуг	0,3%	1,2%	2,2%
Изготовление печатной продукции	0,7%	0,8%	1,7%
Визовая поддержка	0,7%	0,8%	0,9%

* % от общего числа компаний, получивших соответствующую форму поддержки; не равно 100%, т.к. компания могла получить несколько мер поддержки
Источники: расчеты по данным ФНС, Единого реестра субъектов МСП - получателей поддержки, Реестра МТК

Для МТК существует набор специализированных мер поддержки, Сколково которыми уже пользуется большинство компаний

Почти все МТК знают о специализированных мерах поддержки, а 75% уже пользовались хотя бы одной из них. Наиболее востребованы «льготные» статусы (участника Сколково, НТИ, ИТ-компании) и финансовые меры поддержки, тогда как остальные инструменты остаются нишевыми (менее 10% пользователей по каждой мере). При этом спрос на господдержку растет: в 2026 году воспользоваться мерами планируют уже 82% МТК, финансовые инструменты остаются наиболее интересными для компаний.

Меры поддержки*	Информированность % респондентов, которые знают или слышали о данной мере (N=479)	Текущие пользователи % осведомлённых респондентов, пользовавшихся мерой поддержки за 3 года или планирующих воспользоваться в 2026 году (N=451)	Потенциальные пользователи
	94% знают	75% воспользовались	82% планируют воспользоваться
Получение статуса участника проекта «Сколково», «НТИ», ИТ-компании	83%	56%	24%
Другая финансовая поддержка МТК: микрогранты, гранты, льготные кредиты	65%	26%	45%
Льгота по налогу на прибыль	65%	36%	41%
Грантовая программа «доращивания» продукции под требования корпораций	47%	6%	18%
Поддержка инвесторов, финансирующих МТК (бизнес-ангелов, инвестовариществ)	34%	1%	10%
Льготы на создание и приобретение отечественных РИД	34%	5%	12%
Программа акселерации ИТ-проектов	23%	5%	3%
Сниженная процентная ставка в промышленной ипотеке	22%	0,2%	5%
Коэффициент 2 при учете расходов, связанных с приобретением оборудования	17%	2%	4%

Большинство МТК знают о мерах поддержки и пользовались хотя бы одной из них

Статус МТК дает упрощенный доступ к мерам поддержки. Сейчас компаниям доступны 15 специализированных мер, еще часть – в разработке. Почти все компании (94%) знают хотя бы об одной мере поддержки, а 75% пользовались ими в течение последних трёх лет.

Наиболее востребованы «льготные» статусы и финансовые меры поддержки

Более половины МТК имеют статус участника «Сколково», НТИ или аккредитованной ИТ-компании, зачастую полученный ещё до оформления статуса МТК. Среди наиболее распространённых мер также региональные льготы по налогу на прибыль (введены в 10+ регионах) и прямая финансовая поддержка (гранты, микрогранты, льготные кредиты от «Сколково», Фонда содействия инновациям, Корпорации МСП).

Использование остальных мер поддержки ограничено: каждой мерой пользуются менее 10% МТК.

Охват мерами поддержки может увеличиться

В 2026 году воспользоваться мерами поддержки планируют уже 82% респондентов против 75%, пользовавшихся ими ранее. Наибольший интерес сохраняется к финансовым инструментам поддержки, востребованным почти половиной МТК. Более 10% компаний также планируют участвовать в программах доращивания продукции под требования корпораций и получать поддержку в сфере защиты РИД.

Источник: опрос МТК (апрель 2026 года)

*Схожие меры поддержки были объединены для сокращения числа вариантов ответа и упрощения прохождения опроса

Большинство МТК положительно оценивают влияние господдержки на развитие бизнеса, прежде всего – на ускорение роста и улучшение финансовых показателей. Среди мер поддержки наиболее высокие оценки получают налоговые льготы — их положительное влияние отмечают 90% воспользовавшихся МТК. Негативные оценки встречаются редко и преимущественно связаны с административными издержками.

Большинство МТК высоко оценивают эффективность господдержки

При этом эффективность отдельных мер различается. Наиболее высоко компании оценивают пониженную ставку налога на прибыль: 90% воспользовавшихся мерой отмечают её положительное влияние.

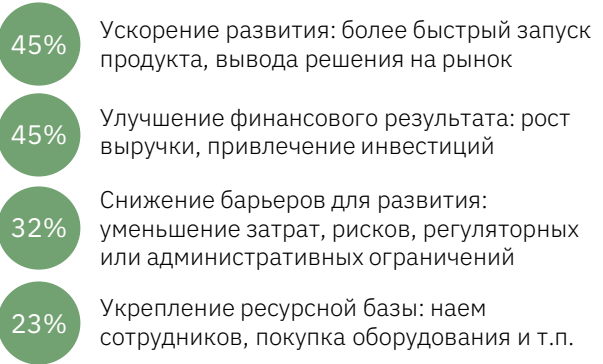
Господдержка прежде всего способствует ускорению роста компаний и улучшению финансовых показателей. Около 45% МТК отмечают, что полученная поддержка способствовала ускорению вывода продукта на рынок, росту выручки и прибыли, а также привлечению инвестиций.

Негативное влияние господдержки отмечают немногие

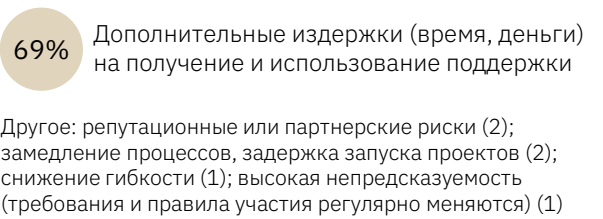
Наибольшая доля неудовлетворённых компаний наблюдается среди участников акселерационных программ для ИТ-проектов (10%) и получателей прямой финансовой поддержки (4%). Основные причины связаны с высокими дополнительными издержками на получение и сопровождение мер поддержки. При этом получение «льготных» статусов («Сколково», НТИ, ИТ-компания) чаще других оценивается как нейтральное и не оказывающее заметного влияния на бизнес.



В чем выражалось позитивное влияние
% от тех, кто оценил свой опыт позитивно (N=269); не равно 100%, т.к. можно было выбрать несколько вариантов



В чем выражалось негативное влияние
% от тех, кто оценил свой опыт негативно (N=16); не равно 100%, т.к. можно было выбрать несколько вариантов



Основной запрос МТК – усиление поддержки в части финансирования и выхода на заказчиков

МТК ожидают от государства прежде всего расширения поддержки, связанной с доступом к заказчикам и финансированию. При этом текущий набор мер поддержки спроса и кооперации с заказчиками остаётся ограниченным, несмотря на высокий запрос бизнеса. Ключевым барьером использования господдержки являются сложные процедуры, отчетность и трудновыполнимые требования.

Расширение доступа к заказчикам — ключевой запрос более половины МТК

Компании заинтересованы в развитии кооперации не только с крупным бизнесом, но и с МСП, а также государственными структурами как потенциальными заказчиками. При этом набор действующих мер поддержки спроса остаётся ограниченным: фактически единственным специализированным инструментом выступает программа «доращивания» технологической продукции под требования корпораций.

Повышение доступности финансирования также востребовано среди МТК

Несмотря на большое количество существующих финансовых мер поддержки, финансирование продолжает восприниматься как наиболее дефицитный

и критичный ресурс для развития бизнеса. Компании отмечают высокий спрос на расширение финансовой поддержки и доступа к инвесторам.

Наименьший запрос – на инфраструктуру и бизнес-консультации

МТК существенно реже отмечают потребность в расширении доступа к цифровой и научно-производственной инфраструктуре, а также в экспертных консультациях по развитию бизнеса.

Ключевым ограничением использования господдержки являются административные барьеры

Около трети МТК называют сложные процедуры получения, отчётности и трудновыполнимые КРІ основной причиной отказа от обращения за господдержкой.

В каких направлениях Ваша компания сейчас больше всего нуждается в поддержке?

% от общего количества респондентов (N = 479); не равно 100%, т.к. можно было выбрать несколько вариантов



Другое: доступ к любым заказчикам (в т.ч. малым и средним); доступ к зарубежным мероприятиям; упрощение отчетности; финансовая поддержка заказчиков на покупку технологий; поддержка создания производства; упрощение требований к получателям поддержки; совмещение льгот «Сколково» и ИТ-компаний; содействие в регистрации продукта

Почему не пользуются мерами поддержки

% от тех, кто не пользовался/ не планирует пользоваться господдержкой (N=146); не равно 100%, т.к. можно было выбрать несколько вариантов





СКОЛКОВО

A2Tech



ПРИЛОЖЕНИЕ

Показатель	Формула	Значение для исследования
Доля добавленной стоимости МТК в ВВП, %	$= \frac{(\text{Выручка} - \text{Себестоимость} + \text{Фонд оплаты труда})}{\text{Валовая добавленная стоимость по отраслям экономики}} \times 100\%$	Показывает экономический вклад МТК в экономику страны
Плотность МТК (количество МТК на 1000 организаций), ед.	$= \frac{\text{Количество МТК}}{\text{Количество активных коммерческих организаций}} \times 1000$	Характеризует распространенность МТК среди бизнеса; рассчитывается как для России в целом, так и для отдельных регионов
Рентабельность активов (ROA), %	$= \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость активов (за текущий и предыдущий год)}} \times 100\%$	Отражает, насколько эффективно компания использует свои ресурсы для получения финансового результата и сколько чистой прибыли приходится на каждый рубль, вложенный в активы
Производительность труда, тыс. руб. на чел.	$= \frac{\text{Выручка}}{\text{Численность сотрудников}}$	Отражает эффективность использования человеческих ресурсов для создания продукта или услуги
Коэффициент концентрации собственного капитала (автономии), %	$= \frac{\text{Капитал и резервы} + \text{Доходы будущих периодов}}{\text{Пассивы всего}} \times 100\%$	Показывает, какая доля активов компании профинансирована за счет собственных средств, т.е. степень независимости от заемных средств
Доля нематериальных активов, %	$= \frac{\text{Нематериальные активы}}{\text{Активы}} \times 100\%$	Показывает насколько бизнеса МТК основана на интеллектуальной собственности; сигнализирует о переходе к более инновационной модели развития
Интенсивность НИОКР, %	$= \frac{\text{Объем расходов на НИОКР}}{\text{Выручка}} \times 100\%$	Показывает интенсивность инвестиций компаний в разработку новых технологий

Перечень отраслей и относящихся к ним видов экономической деятельности МТК (1/2)

Отрасли	Код ОКВЭД2	Наименование вида экономической деятельности
Сельское и лесное хозяйство	01	Растениеводство и животноводство, охота и предоставление соответствующих услуг в этих областях
	02	Лесоводство и лесозаготовки
	03	Рыболовство и рыбоводство
Пищевая промышленность	10	Производство пищевых продуктов
	11.06	Производство солода
	11.07	Производство безалкогольных напитков; производство минеральных вод и прочих питьевых вод в бутылках
Легкая промышленность	13	Производство текстильных изделий
	14	Производство одежды
	15	Производство кожи и изделий из кожи
Целлюлозно-бумажная промышленность	16	Обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели
	17	Производство бумаги и бумажных изделий
Медоборудование и фармацевтика	21	Производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях
	26.6	Производство облучающего и электротерапевтического оборудования, применяемого в медицинских целях
Химическая промышленность	20	Производство химических веществ и химических продуктов
	22	Производство резиновых и пластмассовых изделий

Отрасли	Код ОКВЭД2	Наименование вида экономической деятельности
Электроника и приборостроение	26 (кроме 26.6)	Производство компьютеров, электронных и оптических изделий
	27	Производство электрического оборудования
Машиностроение и производство транспортных средств	28	Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки
	29	Производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов
	30	Производство прочих транспортных средств и оборудования
Прочие производства	18	Деятельность полиграфическая и копирование носителей информации
	19	Производство кокса и нефтепродуктов
	23	Производство прочей неметаллической минеральной продукции
	24	Производство металлургическое
	25	Производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования
	32	Производство прочих готовых изделий
	33	Ремонт и монтаж машин и оборудования
Образование	85	Образование
Здравоохранение и соцслужбы	86	Деятельность в области здравоохранения
	87	Деятельность по уходу с обеспечением проживания
	88	Предоставление социальных услуг без обеспечения проживания

Перечень отраслей и относящихся к ним видов экономической деятельности МТК (2/2)

Отрасли	Код ОКВЭД2	Наименование вида экономической деятельности
Энергетика и ЖКХ	35	Обеспечение электрической энергией, газом и паром
	36	Забор, очистка и распределение воды
	37	Сбор и обработка сточных вод
	38	Сбор, обработка и утилизация отходов, обработка вторсырья
	39	Предоставление услуг в области ликвидации последствий загрязнений и прочих услуг, связанных с удалением отходов
Транспорт	49	Деятельность сухопутного и трубопроводного транспорта
	50	Деятельность водного транспорта
	51	Деятельность воздушного и космического транспорта
	52	Складское хозяйство и вспомогательная деятельность
	53	Деятельность почтовой связи и курьерская деятельность
ИТ	62	Разработка компьютерного программного обеспечения, консультационные услуги и другие сопутствующие услуги
	63.11	Деятельность по обработке данных, предоставление услуг по размещению информации и связанная с этим деятельность
Телекомму- никации	61	Деятельность в сфере телекоммуникаций
Научные исследования и разработки	72	Научные исследования и разработки

Отрасли	Код ОКВЭД2	Наименование вида экономической деятельности
Администра- тивная и профессио- нальная деятельность	69	Деятельность в области права и бухгалтерского учета
	70	Деятельность головных офисов, консультирование по вопросам управления
	71	Деятельность в области архитектуры и инженерно-технического проектирования; технических испытаний, исследований и анализа
	73	Деятельность рекламная и исследование конъюнктуры рынка
	74	Деятельность профессиональная научная и техническая прочая
	75	Деятельность ветеринарная
	78	Деятельность по трудоустройству и подбору персонала
	79	Деятельность турагентств и пр. организаций в сфере туризма
	80	Деятельность по обеспечению безопасности
	81	Деятельность по обслуживанию зданий и территорий
	82	Деятельность административно-хозяйственная, деятельность по предоставлению прочих вспомогательных услуг для бизнеса
	63*	Деятельность в области информационных технологий
Культура, спорт и досуг	90	Деятельность творческая, деятельность в области искусства и организации развлечений
	91	Деятельность библиотек, архивов, музеев и пр. объектов культуры
	93	Деятельность в области спорта, отдыха и развлечений
	58	Деятельность издательская
	59	Производство кинофильмов, ТВ-программ, издание звукозаписей

* Кроме 63.11

Перечень технологий / технологических направлений

	Группа	Подгруппа
1	Сбор информации об объекте	Методы биоорганической химии
		Исследования на живых моделях
		Физико-химические методы
2	Обработка и преобразование информации	Интеллектуальные системы управления
		Нейроинтерфейсы
		Обработка и хранение больших данных
		Передача данных
		Технологии распределенного реестра
		Технологии цифровой безопасности
3	Синтез информации	Искусственный интеллект
		Квантовые технологии
		Моделирование процессов реального мира (цифровые двойники)
		Синтез контента
		Средства разработки
		Технологии синтеза графической информации, включая технологии VR/AR/MR и технологии взаимодействия с виртуальными объектами
		Формирование электромагнитных управляющих сигналов

	Группа	Подгруппа
4	Синтез материальных объектов	Инженерные комплексы
		Материалы с новыми свойствами
		Новые производственные процессы
		Промышленный дизайн
		Синтез живых организмов и систем
		Системы отображения информации
		Средства проектирования
		Технологии воздействия на живые организмы
		Технологии переработки сырья и отходов включая комплексные экологические проекты
		Технологии ремедиации и рекультивации
5	Преобразование и хранение энергии	Ядерные технологии
		Технологии водородной энергетики
		Технологии генерации электроэнергии
		Технологии накопления и системы хранения энергии
		Технологии передачи, распределения и преобразования электроэнергии
		Технологии водородной энергетики

Подход к типологии регионов России по уровню развития МТК

Для оценки регионов России по уровню развития МТК было использовано **два показателя**, отражающие количественные и динамические характеристики развития сектора:

- **Плотность** – число МТК на 1000 активных коммерческих организаций региона в 2025 году, измеряется в ед.;
- **Разница в среднегодовых темпах роста** выручки МТК в регионе и оборота всех организаций региона в 2023-2025 годах (CAGR) — измеряется в п.п. Показывает, растут ли МТК быстрее или медленнее экономики региона в целом.

Из анализа были исключены регионы, где МТК отсутствуют или представлена только одна компания.

Значения показателей по каждому региону сравнивались со среднероссийским уровнем: плотность МТК – 2,64 компании на 1000 организаций; разница в темпах роста – 41,1 п.п.

На основе этого было выделено **четыре группы регионов** с разным уровнем развития МТК:

- **Сильные центры** – плотность МТК выше среднего, разница в темпах роста оборота выше среднего ;
- **Опорные регионы** – плотность МТК выше среднего, разница в темпах роста оборота ниже среднего ;
- **Точки роста** – плотность МТК ниже среднего, разница в темпах роста оборота выше среднего;
- **Отстающие регионы** – плотность МТК ниже среднего, разница в темпах роста оборота ниже среднего .

Сильные центры (6)
Республика Татарстан
Пермский край
Ярославская область
Республика Мордовия
Орловская область
Удмуртская Республика

Опорные регионы (8)
Москва
Санкт-Петербург
Калужская область
Томская область
Новосибирская область
Пензенская область
Астраханская область
Чеченская Республика

Точки роста (37)	
Белгородская область	Ставропольский край
Брянская область	Республика Башкортостан
Владимирская область	Кировская область
Ивановская область	Самарская область
Костромская область	Саратовская область
Курская область	Ульяновская область
Липецкая область	Курганская область
Московская область	Свердловская область
Смоленская область	Тюменская область
Тверская область	Ханты Мансийский автономный округ
Республика Коми	Челябинская область
Калининградская область	Алтайский край
Ленинградская область	Красноярский край
Мурманская область	Иркутская область
Краснодарский край	Республика Саха (Якутия)
Ростовская область	Приморский край
Республика Крым	Хабаровский край
Севастополь	Волгоградская область
Республика Дагестан	

Отстающие регионы (21)
Воронежская область
Рязанская область
Тамбовская область
Тульская область
Республика Карелия
Архангельская область
Вологодская область
Новгородская область
Псковская область
Республика Ингушетия
Кабардино-Балкарская Республика
Карачаево-Черкесская Республика
Республика Северная Осетия-Алания
Республика Марий Эл
Чувашская Республика
Нижегородская область
Оренбургская область
Кемеровская область
Омская область
Бурятия (Республика)
Сахалинская область

По всем вопросам, связанным
с исследованием, обращайтесь

A2Tech



<http://a2tech-research.ru/>

Анна Раевская
директор A2Tech



a.raevskaya@a2tech-research.ru