

DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-62-76
 УДК 338.242;334.722(045)
 JEL D21, D78, L52

Господдержка быстрорастущих компаний: рождение новой идеологии промышленной политики?*

Ю.А. Полуни^а, А.Ю. Юданов^б

^а Институт проблем управления РАН, Москва, Россия;

^б Финансовый университет, Москва, Россия

^а <https://orcid.org/0000-0003-3423-545X>; ^б <https://orcid.org/0000-0002-5011-9830>

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена новая ветвь промышленной политики – поддержка быстрорастущих компаний (БРК, фирм-газелей), действующая в настоящее время в 40–60 странах мира. Методологически статья представляет собой первый в России содержательный анализ корпуса международной литературы, посвященной государственным программам стимулирования БРК. В работе охвачен период начиная с первых публикаций на эту тему в 2005–2010 гг. по настоящее время. Основной целью статьи было установить место политики поддержки БРК в рамках промышленной политики, а также те изменения, которые этот новый тип политики вносит в экономическое регулирование в целом. В статье выявлены существенные отличия политики поддержки БРК от государственной политики в отношении малых и средних предприятий, а также – от инновационной политики. Утверждается, что именно в стимулировании БРК с особой остротой проявляется родовая и одновременно наиболее спорная черта промышленной политики – селективность, т.е. нацеленность на конкретных субъектов экономики, а не всю ее в целом.

Ключевые слова: промышленная политика; быстрорастущие компании; газели; селективность

Для цитирования: Полуни Ю.А., Юданов А.Ю. Господдержка быстрорастущих компаний: рождение новой идеологии промышленной политики? *Мир новой экономики*. 2020;14(1):62-76. DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-62-76

ORIGINAL PAPER

The Public Policy to Support High Growth Firms: Is a New Ideology of Industrial Policy Born? **

Yu.A. Polunin^a, A. Yu. Yudanov^b

^a Institute of Management Problems of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

^b Financial University, Moscow, Russia

^a <https://orcid.org/0000-0003-3423-545X>; ^b <https://orcid.org/0000-0002-5011-9830>

ABSTRACT

The article discusses a new branch of industrial policy – support of high growth firms (HGFs, gazelle firms). Methodologically, the article is the first in Russia analysis of the international literature on the state programs of stimulation of the HGFs. The period, starting with the first publications on this topic in 2005–10 and ending with modern editions, has been covered. The primary purpose of the article was the establishment of the place of the policy of support for the HGFs within the framework of industrial policy, as well as to establish the changes that this new type of policy

* Работа выполнена при частичной поддержке гранта РФФИ № 18–01–00619–а «Разработка новых математических методов и междисциплинарных подходов для анализа ряда социогуманитарных проблем».

** This article was prepared with the partial support of RFBR, research project No. 18–01–00619–а “Developing new mathematical methods and interdisciplinary approaches to analyze a number of socio-humanitarian problems”.



makes to economic regulation in general. Significant differences between the policy of support for HGFs and public policy on small and medium-sized enterprises, as well as differences from innovation policy, have been revealed. We proved that in the stimulation of the HGFs is particularly acute the generic and, at the same time, the most controversial feature of industrial policy – its selectivity, i.e. targeting specific economic actors, rather than the whole economy.

Keywords: industrial policy; high growth firms; gazelles; selectivity

For citation: Polunin Yu.A., Yudanov A. Yu. The public policy to support high growth firms: Is a new ideology of industrial policy born? *Mir novoi ekonomiki = The World of the New Economy*. 2020;14(1):62-76. DOI: 10.26794/2220-6469-2020-14-1-62-76

1. ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА И ПРОБЛЕМА СЕЛЕКТИВНОСТИ

Промышленная политика (ПП), в отличие от близко связанных, а в некоторых проявлениях и вообще пересекающихся с ней инновационной, структурной и пространственной политик, постоянно находится в фокусе ожесточенных дискуссий. На первый взгляд может показаться, что эти споры вполне укладываются в стандартное противостояние либерального и государственнического течений экономической мысли. Представляется, однако, что истоки сомнений лежат глубже: промышленная политика диссонирует (или кажется диссонирующей) с чувствительными парадигмами современной экономической теории.

Как удачно определил болевую точку дискуссий вокруг промышленной политики В.Л. Тамбовцев [1, с. 33], «основное возражение против ПП заключается в том, что она в принципе нарушает равенство условий конкуренции, искажает стимулы участников рынка и снижает эффективность распределения ресурсов. Этот аргумент, естественно, справедлив, если полагать, что рынок всегда и везде распределяет ресурсы наилучшим образом». Легко заметить, что эти претензии затрагивают парадигму, принятую современной экономической мыслью в целом, а не только ее либеральным крылом. Ведь, если отбросить усиление «всегда и везде», то представление о том, что «рынок распределяет ресурсы наилучшим образом», входит в ядро экономического мировоззрения. Между тем, преследуя цель создания экономики с некоторой желательной структурой¹, ПП стимулирует определенные сектора, отрасли, фирмы и сдерживает другие, т.е. по определению отклоняет хозяйство от состояния, которое создала бы стихийная саморегуляция рынка и, следовательно, (по меньшей мере, в общем случае) якобы удаляет экономику от оптимального распределения ресурсов.

¹ В литературе для ее обозначения даже сложилось говорящее обозначение «хорошая экономика» [4].

В более конкретном плане обычно выражаются опасения, что ПП ведет к установлению неравных «правил игры» для участников рынка, создавая почву для коррупции и, соответственно, возникновения непроизводительных рент. Но и, помимо коррупции, выборочный характер ПП искажает рыночные сигналы, что неизбежно приводит к неэффективным решениям рыночных агентов. Выгодным становится то, что поддерживается государством, а не то, что соответствует потребностям рынка. На микроуровне вызывает опасения искусственное формирование компаний, чьи конкурентные преимущества, согласно взглядам критиков, не имеют объективного характера, а базируются исключительно на государственной поддержке. Рано или поздно скрытая неэффективность действующих в тепличных условиях фирм должна привести к их краху либо вынудить государство субсидировать их существование.

Проблемы, следовательно, концентрируются вокруг сомнений относительно допустимости такого свойства промышленной политики как селективность. Действительно, К. Уорик, автор наиболее авторитетного обзора, анализирующего множество определений ПП, в качестве преобладающей черты отмечает их «эксплицитно селективную ориентацию» [2, р. 15–16]². Многие исследователи считают необходимость разграничить ПП от «других политик, объектом которых является экономика в целом» [3, р. 850]. Противопоставляют также селективность ПП неселективным «мерам по общему улучшению бизнес-среды» [1, с. 30].

Акцентирование селективного характера ПП особенно усилилось в последние 15–20 лет, когда в качестве важного направления промышленной политики все чаще стала рассматриваться не только поддержка отдельных секторов (пример: полити-

² Сам К. Уорик, впрочем, считает такое понимание сути промполитики ошибочным. Но его возражения уже прямо оспорены авторами (подробнее см. [1, с. 32]), полагающими, что для корректного понимания промышленной политики важна именно селективность.



ка реиндустриализации), отраслей (скажем, ИКТ) и подотраслей или технологий (например, ветроэнергетика), но даже отдельных фирм. В последнем случае чаще всего в качестве объекта стимулирования в рамках ПП рассматриваются индивидуально, «поштучно» отобранные быстрорастущие компании (БРК) называемые также фирмами-газелями. Именно как элемент промышленной политики рассматривают поддержку газелей, например, авторы обобщающего доклада НИУ ВШЭ по промышленной политике в России [5, с. 213–236].

Между тем селективность подхода куда легче понять и оправдать, когда она распространяется, скажем, на поддержку любого предприятия, участвующего в цифровизации экономики, чем, когда предлагается создать преференции фирме — производителю кровельных материалов с оборотом выше 1 млрд долл. и солидными прибылями до и помимо всякой государственной помощи (мы описываем реальную российскую газель «ТехноНиколь»). Обвинение в подмене истинной государственной политики «ручным управлением», осуществляемым в корыстных интересах неких лиц, во втором случае почти напрашивается. Во всяком случае напрашивается, если следовать стереотипам.

Чем же обусловлен растущий — несмотря на описанные сомнения самого глубокого теоретического свойства — интерес к проведению ПП путем стимулирования быстрорастущих компаний? Настоящая статья ищет ответ на этот вопрос следующим образом. Раздел 2 обсуждает феномен БРК и причины особого интереса к ним в рамках промышленной политики. Разделы 3 и 4 посвящены отличиям целей и подходов к господдержке газелей от политики в отношении малых и средних предприятий, а также от инновационной политики, соответственно. Раздел 5 фиксирует внимание на принципиальной особенности БРК как объекта поддержки — они представляют особый интерес для государства на поздних этапах своего развития и даже, когда превращаются в «экс-газели». Наконец, раздел 6 обсуждает перспективность политики поддержки БРК в рамках современной промышленной политики с особым акцентом на ситуацию в России.

2. МОДИФИКАЦИЯ МИКРОУРОВНЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

В рыночной экономике любая политика может быть реализована только, если она доведена до микроуровня, уровня отдельной фирмы. Во многом именно с этим были связаны трудности тра-

диционной промышленной политики в ее проявлениях на микроэкономическом уровне: цели ПП определялись через задачу поддержки определенных групп обезличенных предприятий [отечественных производителей, предприятий реального сектора, малых и средних предприятий (МСП), инновационных компаний, либо компаний цифровой экономики], а не конкретных фирм. При этом политика поддержки соответствующих категорий предприятий нередко превращалась в догму или самоцель, которая затем легко забывалась при появлении новой догмы (как, например, почти забылась широко популяризовавшаяся у нас в начале 2010-х гг. приоритетность нанотехнологических фирм). Государство часто делало (и делает) ставку на неперспективные группы компаний, либо расточительно поддерживает все фирмы подряд.

Этот факт отчетливо подтверждается, например, «зашоренностью» стратегии ПП по поддержке МСП. Начиная с определенного момента, в общественном сознании прочно утвердилась догма, что поддерживать малый и средний бизнес хорошо, а не поддерживать плохо, и в частности что поддержка МСП стимулирует экономический рост. При чем сложилась эта догма без анализа результатов поддержки, без заметных попыток их эмпирически измерить.

Между тем лауреат Всемирной премии за исследования в области предпринимательства Дэвид Стори, внесший огромный вклад в обоснование роли малого предпринимательства, не стесняется говорить о «блистательном отсутствии четких целей в области поддержки МСП». «Ни одно государство не имеет ясного представления о наборе целей для каждого компонента государственной политики... Вместо этого правительства предпочитают формулировать некие списки различных мер политики» [6, с. 54]. Отсутствие должного результата от поддержки МСП, в частности при стимулировании самозанятости, стартапов, изолированных высокотехнологичных малых фирм, отмечают и российские авторы, в частности Ю.А. Чепуренко [7].

Находящаяся во всем мире в стадии формирования промышленная политика по отношению к БРК исходит из принципиально иного, а именно подчеркнуто селективного подхода. Ставка делается на поддержку конкретных фирм с наибольшим потенциалом роста [8]. Последний же обычно оценивается по предшествующей деятельности соответствующих фирм. Логично ожидать новых



достижений от тех компаний, которые уже доказали делом свою способность добиваться крупных коммерческих успехов, высокую конкурентоспособность, продемонстрировали экспортную экспансию на сложные рынки, технологическую эффективность (в российской литературе [9–12]; общемировой обзор [13]; подробные исследования по Финляндии³; Южной Корее⁴).

Напомним, понятие быстрорастущих компаний или фирм-газелей, о которых «Мир новой экономики» неоднократно писал, введено американским исследователем Д. Берчем в 70–80 гг. XX в. [14, 15]. Было установлено, что для большинства и крупных компаний (по Берчу — «слонов»), и мелких фирм («мышей») характерны низкие темпы роста. Соответственно парадоксальным образом вклад большей части компаний в динамические показатели экономики (в увеличение занятости и ВВП) является сравнительно невысоким. Одновременно была выявлена малая доля общей популяции фирм, которая сочетает быстроту роста с его устойчивостью на длительных отрезках времени. Д. Берч назвал их газелями, уподобив африканскому животному, которое не только быстро бежит, но и в состоянии (в отличие, допустим, от лучшего спринтера живого мира — гепарда) длительно сохранять высокую скорость.

Способность БРК долго расти высокими темпами, неизбежно порождает их непропорционально большой вклад в динамические показатели экономики. Так, по первым расчетам Д. Берча, газели составляли скромные 4% от популяции фирм. Однако за 1988–1992 гг. они создали порядка 70% новых рабочих мест, появившихся в экономике США. Новейший (2019) обзор Всемирного банка, обобщающий многолетние мультистрановые исследования, приводит другие, но также впечатляющие данные: составляя менее 10% общей популяции фирм, БРК обеспечивают больше половины прироста ВВП и занятости. Причем если исключить вклад газелей, то в большинстве стран изменение занятости вообще окажется отрицательным [16, р. 1].

Для современных оценок значения газелей в экономике вообще характерно то, что, достаточно сильно варьируясь в количественном отношении, применительно к самым разным странам они на ка-

чественном уровне однозначно подтверждают выводы Берча. Один из обзоров фиксирует: «Исследования твердо подтвердили роль БРК как создателей рабочих мест, причем мета-анализ эмпирических фактов показывает, что это является, возможно, самым бесспорным результатом, полученным в рамках основного корпуса литературы, посвященной быстрому росту» [13, р. 6]. А в подготовленном по заданию Европейской Комиссией исследовании говорится: «Большинство фирм не растут вообще. В действительности растет только небольшое число фирм, и оно создает большую часть новых рабочих мест... Опыт разных стран показывает, что 4–6% фирм, являющихся БРК, создают от 50 до 75% всех новых рабочих мест (OECD, 2013). Более того, БРК демонстрируют более высокий уровень производительности, экспортной ориентации и способствуют росту других предприятий в своих регионах (Kolar, 2014) [17, р. 15]».

В силу всех перечисленных причин «в последние годы БРК стали чем-то вроде «якоря» (fixation) в рамках политики воздействия на компании (enterprise policy) и воспринимаются как критический фактор экономического развития» [13, р. 2].

Вернемся, однако, к проблеме селективности ПП. Не обостряется ли она при принятии стратегии стимулирования БРК? Нуждаются ли вообще газели — т.е. обычно весьма успешные фирмы — в государственной поддержке? И не правильнее ли именно в силу их успешности положиться на стихийные силы рынка? Не является ли, наконец, лучшим решением задачи естественное, не искаженное искусственной, государственной стимуляцией, стремление частных рыночных агентов инвестировать в перспективные предприятия?

В общем плане ответ на данный вопрос состоит в том, что без господдержки фирма-газель, вероятно, останется вполне успешной компанией. Но при этом она вряд ли сумеет⁵ с необходимой быстротой и полнотой реализовать свой потенциал, обогнать иностранных конкурентов, стать настолько крупным предприятием, чтобы превратится в драйвер роста общенационального масштаба. Именно поэтому мировая практика ПП однозначно пошла по линии государственного стимулирования газелей.

Одним из первых, но до сих пор актуальных обобщений международного опыта реализации программ поддержки быстрорастущих компаний,

³ MTI. High-Growth SME Support Initiatives in Nine Countries: Analysis, Categorization, and Recommendations. *MTI Publications*, Helsinki, Finnish Ministry of Trade and Industry, 1/2007.

⁴ Oh Seung-mock. 30 global 'hidden champion' candidates selected to get government support. *Business Korea*: [News Bulletin], July 1.

⁵ Ниже мы специально остановимся на типовых трудностях развития БРК в автономном режиме, без господдержки.



стало многострановое сравнительное исследование Министерства торговли и промышленности Финляндии. Согласно исследованию, ставка на государственное вмешательство носит всеобщий характер: «все программы включали государственное финансирование». Причем из рассмотренных 47 программ только 3 имели равноправное или доминирующее софинансирование со стороны частных фондов». Отмечается также, что «среди политических инициатив преобладают государственные инициативы, нацеленные на исправление провалов рынка, особенно в венчурных капиталовложениях и прямом инвестировании (в развитие газелей. — А.Ю.)»⁶.

Позитивная роль участия частного сектора в программах поддержки газелей при этом не отрицается. Однако, как выяснилось, она полезна не столько в определении общего дизайна программ и в их финансировании, сколько в скрининге проектов, обеспечении доверия к программам, предоставлении профессиональных услуг молодым фирмам. С некоторой степенью условности можно утверждать, что частный капитал используется в роли гаранта правильности и перспективности выбора объекта господдержки.

Каковы же особенности новой ветви ПП? Чем она отличается от давно существующих направлений интервенции государства в деятельность компаний?

3. ОТЛИЧИЯ ОТ ПОЛИТИКИ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Несмотря на короткий срок существования ПП в отношении газелей, это новое направление государственной политики уже успело сформировать свое особое, неповторимое лицо. Хотя по объектам воздействия политика поддержки быстрорастущих компаний в значительной степени пересекается с политикой стимулирования малых и средних предприятий, по своим целям, способам осуществления и ограничениям она резко отличается от последней.

Справедливости ради отметим, что исторически в первой работе Д. Берча способность к динамичному росту связывалась исключительно с малым бизнесом. Однако позже даже сам первооткрыватель отказался от привязки быстрого роста, этого конституиру-

щего признака газелей, к малым размерам фирмы [16, р. 163]. Современные исследования однозначно подтверждают, что «большинство БРК на деле старше и крупнее, чем ранее считалось» [13, р. 7]. Соответственно при переходе от стимулирования МСП к поддержке газелей необходимы коррективы.

Это обстоятельство осознано уже достаточно давно. В частности, исследовательская инициатива Европейского союза, Europe INNOVA (2008) [18, р.16] выявила следующие отличия между обеими видами экономической политики:

- политика в отношении МСП нацелена на увеличение числа создаваемых фирм, тогда как в отношении газелей — на улучшение качества и увеличение темпов роста и новых, и старых газелей;
- принцип распределения поддержки в отношении МСП состоит в обеспечении равного (не селективного и, вследствие этого, не дискриминационного) доступа всех фирм, тогда как в отношении газелей — в выборе наиболее перспективных получателей, с точки зрения потенциала роста (селекция и фокусировка ресурсов вместо их распыления);
- для газелей существенно шире круг типов привлекаемых при поддержке государства финансовых ресурсов. Помимо типичных для МСП грантов, субсидий и «мягких кредитов», он включает кредиты на инновационную активность и НИОКР, финансирование бизнес-ангелами, венчурным капиталом и облегчение выхода на IPO;
- применительно к МСП государственная политика призвана устранять узкие места (bottleneck) на пути входа на рынок, а по отношению к газелям — узкие места для роста в течение всего жизненного цикла фирмы;
- политика по отношению к МСП настроена на предотвращение банкротств, по отношению к газелям — допускает и даже стимулирует принятие риска и, следовательно, возникновение банкротств, но стремится минимизировать их негативные социально-экономические последствия;
- политика поддержки газелей в сравнении с поддержкой МСП связана с существенно более широким кругом других направлений государственной экономической политики. А именно, являясь частью промышленной политики, она взаимодействует с инновационной политикой, политикой занятости, образовательной политикой, фискальной политикой.

⁶ MTI. High-Growth SME Support Initiatives in Nine Countries: Analysis, Categorization, and Recommendations. *MTI Publications*, Helsinki, Finnish Ministry of Trade and Industry, 1/2007.

Легко заметить, что проделанное европейскими исследователями сопоставление показывает, что объектом политики по отношению к БРК является не ориентация на участие в желательных для государства проектах, не принадлежность к поощряемой сфере деятельности (сектору, отрасли), даже не тип предприятия (скажем, технологические стартапы), а конкретная фирма, добившаяся выдающихся успехов. Газель является главной ценностью и тем больше заслуживает поддержки, чем выше ее потенциал роста. Стимулирование БРК должно осуществляться вне зависимости от того, является она старой (давно существующей) или новой (только создающейся), при этом возможной является и поддержка на протяжении всего жизненного цикла (разительный контраст с обычными представлениями о необходимости благоприятствования лишь процессу инкубации бизнеса!). За БРК признается право рисковать, не лишаясь права на господдержку; расширяется список финансовых ресурсов; обеспечиваются «стыки» поддержки БРК с другими направлениями госполитики и т.д.

По отношению к газелям реализуется селективность в самой высокой степени: политика (по крайней мере, на уровне деклараций) подстраивается подо все, что нужно для каждой из конкретных — очень разных! — фирм, если они демонстрируют главное качество — способность к быстрому росту. Недаром, применительно к государственной поддержке (в том числе и в случае «национальных чемпионов» в России — <http://national-champions.ru/project/window/>) используется термин «консьерж-сервис», буквально означающий службу, в задачи которого входит выполнение разнообразных поручений по мере возникновения надобности в них. Интересно, что в банковской сфере, где такие услуги давно распространены, консьерж-сервис определяют как выполнение сотрудниками банка разноплановых задач (в том числе далеко не банковского свойства) по желанию держателей карточек премиум-класса.

То есть принадлежность к числу газелей рассматривается государством как признак некой избранности, «премиальности» соответствующей фирмы, создающий для нее право на индивидуальную поддержку. Конкретно в РФ за фирмами — национальными чемпионами закрепляются сотрудники Министерства экономического развития, по мере возникновения нужды помогающие им решать вопросы с органами государственной власти (как федерального, так и регионального уровней), а по-

рой, даже посредничающие в отношениях с частным бизнесом. За фирму ходатайствует не она сама, а по представлению закрепленного сотрудника — уполномоченные инстанции Министерства экономического развития, причем инстанции, порой, весьма высокие.

Наконец, при более детальном рассмотрении поддержка БРК и МСП оказываются не тождественными и в плане размеров фирм. Дело в том, что политика поддержки малого и среднего бизнеса, вопреки своему названию, на деле почти полностью ориентирована на малые фирмы [19], в то время как средние компании:

(а) определяются законом узко, юридический статус среднего предприятия получают лишь сравнительно небольшие фирмы. Фактически большая часть компаний, являющихся средними в экономическом смысле⁷, юридически таковыми не признается;

(б) имеют право воспользоваться лишь незначительной частью мер стимулирования из того набора, который предоставляется малому бизнесу.

Напротив, ПП в отношении быстрорастущих фирм направлена преимущественно на компании среднего бизнеса⁸ и низшую страту крупных компаний (третий, четвертый эшелон). Малые фирмы (причем, только наиболее перспективные из них) и те немногие из начинающих предпринимателей, которые нацелены на создание растущего бизнеса, попадают в программы поддержки БРК лишь попутно. Мы снова возвращаемся тут к центральной проблеме селективности: очевидно, что работа с достаточно крупными, состоявшимися в своем бизнесе и сумевшими наработать неповторимые конкурентные преимущества фирмами неизбежно принимает индивидуализированный характер.

К сожалению, процесс отделения политики поддержки газелей от стимулирования МСП не завершен. Даже недавние исследования фиксируют, что на уровне политических решений многие

⁷ То есть не обладающие существенной властью над рынком, в отличие от крупных фирм, такую власть имеющих.

⁸ Этот мотив недооцененности среднего бизнеса в стандартных программах поддержки МСП фиксируется и в западной литературе. «По оценкам в Albiol-Sanchez, van Stel, 2016, в среднем в странах Европейского союза за 2002–2008 гг. доля малых и крупных фирм была «выше оптимума» (особенно в странах с низкими доходами), а доля средних фирм была «ниже оптимума» (особенно в странах с высокими доходами), т.е. условия максимального экономического роста не выполнялись» [приводится по 1, с. 40].

из БРК, будучи слишком «старыми» или слишком крупными по стандартам МСП «не получали права участия в программах (поддержки) и выпадали за пределы сферы компетенции бизнес-инкубаторов, сервисов для стартапов ..., и малоразмерных (посевных) стадий финансирования. Это создало рассогласование между действующей системой поддержки и целевой группой огромного числа потенциальных БРК» [13, р. 8].

4. ОТЛИЧИЯ ОТ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Инновации, бесспорно, являются одной из первопричин успеха БРК. Долговременный сверхбыстрый рост вряд ли возможен, если не опирается на инновации, создающие фирме устойчивые конкурентные преимущества. Вместе с тем ПП по поддержке БРК существенно отличается от инновационной политики как таковой. Отчасти это связано со спецификой понимания самих инноваций. Хотя шumpетерианская традиция и ее современная интерпретация, закрепленная в международных Рекомендациях по сбору и анализу данных по инновациям, знаменитом Руководстве Осло⁹, помимо продуктовых и процессных (технологических) инноваций, признает еще маркетинговые и организационные инновации, практика трактует инновации не столь широко.

Реальная поддержка инновационной активности концентрируется почти исключительно на высокотехнологических компаниях. Однако, как уже упоминалось, подавляющее большинство газелей не являются высокотехнологичными. Для них значительно чаще бывают характерными маркетинговые и организационные инновации ... фактически игнорируемые инновационной политикой. Авторам, например, ни разу не приходилось слышать о программах поддержки маркетинговых инноваций, хотя повышение активности фирм в этой сфере наверняка дало бы больший эффект, чем иные направления технологических разработок.

Есть еще одна тонкость, препятствующая попаданию газелей в число высокотехнологичных фирм. Отнесение предприятия к высокотехнологичным проводится по доле затрат на НИОКР в общей выручке, по числу полученных патентов, либо по схожим показателям. То есть оценивается только собственная активность фирмы в проведении на-

учно-технических разработок. Между тем, газели чаще являются не творцами, а талантливыми применителями высоких технологий, созданных в других отраслях. Роботизированная кондитерская фабрика, активно использующая в своих цехах интернет вещей, по характеру деятельности, бесспорно, инновативна, поскольку, наверняка, решила множество нетривиальных задач, определяя как эффективно применить на своем производстве топовые технологии. Но она сама не разрабатывала, ни роботов, ни дизайн цифровой среды. Доля затрат на НИОКР в ее выручке, скорее всего, невысока. Поэтому такая фабрика, равно как и все подобные ей газели, не попадают в сферу интересов инновационной политики.

Не случайно, по современным представлениям поддержка газелей не должна ограничиваться только фирмами, принадлежащими к сектору высоких технологий: «излишняя концентрация (стимулирования) на технологических инновациях может быть неэффективна, если недостаточен объем продвинутого внутреннего спроса на них (курсив авторов; представляется, что эта ситуация особенно актуальна для России. — А.Ю.). Действительно, некоторые экономисты утверждают, что выгоды от инноваций с большей вероятностью могут быть получены пользователями новых технологий, чем их создателями. Из этого следует, что внимание следует придавать также использованию инноваций, например в форме новых бизнес-моделей»¹⁰.

Не вполне подходят БРК и классические институты вроде бизнес-инкубаторов или технопарков, создаваемые в рамках инновационной политики. Они ориентированы на технологические стартапы, на поддержку их первых шагов в бизнесе. Между тем, БРК, как уже упоминалось, чаще являются вполне зрелыми фирмами. Так, Браун, Мейсон и Моусон приводят подборку результатов исследований, свидетельствующих, например, о том, что американские газели в среднем имеют 25-летний возраст, причем даже малые БРК (с численностью занятых от 1 до 19 человек) на момент превращения в газель в среднем существуют 17 лет. Аналогично 70% британских БРК старше пятилетнего возраста, а в Шотландии выявлен ряд БРК старше 25 лет [13, р. 7]. В России средняя продолжительность су-

⁹ Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Третье издание. М.: ОЭСР / Евростат; 2006. 192 с.

¹⁰ MTI. High-Growth SME Support Initiatives in Nine Countries: Analysis, Categorization, and Recommendations. *MTI Publications*, Helsinki, Finnish Ministry of Trade and Industry, 1/2007.



ществования технологических газелей составила 20,5 года с тенденцией небольшого «омоложения» в последние годы (до 16,6 лет в 2018 г. [20, с. 8]).

Другими словами, взаимная ориентация интересов бизнес-инкубаторов или технопарков и БРК отчетливо рассогласованы. Первые рассчитаны в основном на молодые фирмы и часто даже по своим учредительным документам не могут принимать «великовозрастных» БРК. Вторые являются зрелыми компаниями и не слишком заинтересованы в элементарных услугах инкубаторов, нацеленных на помощь стартапам.

Еще одной сферой расхождения ПП по поддержке БРК и инновационной политики является отношение к университетским спин-оффам (spin-off), т.е. к возникающим на базе научно-образовательных центров инновационным предприятиям, использующим изобретения ученых альма-матер. В рамках стандартной инновационной политики задачам коммерциализации достижений «чистой науки» действительно придается большое значение. Между тем, «факты показывают, что в большинстве предпринимательских экосистем университеты не становятся питомниками (hotbed) быстро растущих предпринимательских компаний» [13, р. 10].

5. ОСОБОЕ ОТНОШЕНИЕ К ЗРЕЛЫМ ГАЗЕЛЯМ, ЭКС-ГАЗЕЛЯМ И «СКРЫТЫМ ЧЕМПИОНАМ»

Важной особенностью программ по поддержке быстрорастущих компаний является то, что они носят подчеркнуто долгосрочный характер: распространяются от предыстории, когда фирма еще создается или даже только задумывается, и фактически лишь в будущем потенциально сможет стать газелью, до поздних этапов успешного роста, в которых она уже прочно стоит на ногах и, казалось бы, не нуждается в господомощи. Более того, программы охватывают даже пост-историю, когда газель уже замедлила темп роста и, рассуждая формально, вообще перестала быть достойным объектом для господдержки. Приведем фрагмент сводной таблицы (таблица) из еще одного европейского проекта (INNO-GRIPS)¹¹, касающийся целей поддержки газелей на разных этапах развития:

Из таблицы видно, что поддержка в идеале должна начинаться на стадии формирования БРК, будь

¹¹ INNO-GRIPS (2007). Mini-Study: Are Gazelles leaping ahead? Innovation and rapidly growing small firms.

то смелый бизнес-замысел в голове предпринимателя (строка 1), или момент перерождения зрелой «не-газели» в газель (строка 3). Заметим, кстати, что выявить и начать стимулировать БРК на самом раннем этапе — это «голубая мечта» адептов ПП в отношении БРК, мечта полноценно не реализованная до нашего времени, ибо средств «ранней диагностики» будущих газелей пока не выработано. Поддержка также не ограничивается и периодом, когда БРК и без нее быстро растут (соответствуют техническому определению газелей), но распространяется даже на «экс-газелей».

Дело в том, что именно поддержка «зрелых газелей», уже достигших заметных размеров, дает наибольший положительный макроэкономический эффект. В одном из исследований ОЭСР, в частности, зафиксирована тенденция выработки госпрограмм, «специально нацеленных на компании с потенциалом роста, с целью сделать эти предприятия более крупными и более успешными»¹². Та же мысль повторена Eugore INNOVA: «Выражаясь просто, можно сказать: перспективный подход к политике состоит в том, чтобы помогать созданию новых газелей и поддерживать старых газелей [21, р. 43].

Представляется, что истоки такого подхода связаны с важной особенностью газелей: динамика их роста тяготеет к экспоненциальному закону [22], т.е. годовые приросты выпуска с течением времени нелинейно быстро растут. Задача продлить рост БРК хоть на один дополнительный год становится в силу этого крайне заманчивой. Ведь полученный «дополнительный прирост» по абсолютной величине нередко бывает сопоставимым с суммарным увеличением выпуска за всю прошлую историю данной фирмы-газели.

Важным проявлением ориентации государственных усилий на зрелые предприятия является повышенное внимание, уделяемое не только собственно газелям, но и взаимосвязанному с ними типу компаний — «скрытым чемпионам» (hidden champions). Этот термин, введенный Г. Симоном в конце 1970-х гг., относится к фирмам, действующим в узких рыночных нишах¹³ и достигающим мирового первенства в своей сфере специализации. Во многом скрытых чемпионов можно рассматри-

¹² OECD (2010). High-Growth Enterprises: What Governments Can Do to Make a Difference, *OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship*, OECD Publishing, Paris.

¹³ Из узости специализации проистекает «скрытость» подобных фирм, давшая им название: мало кто знает мирового производителя № 1 фото- и киноштативов.



Типология поддержки газелей / Typology of support for gazelles

Период оказания поддержки / объект	Цель поддержки
Поддержка предпринимателей до создания фирм, если те в конечном счете могут стать быстрорастущими газелями	Создать фирмы, которые в конечном счете станут быстрорастущими газелями
Поддержка фирм на ранней стадии (до того как будет выполнен критерий роста газелей)	
Поддержка (зрелых) фирм, принимающих высокий риск и стремящихся к экспансии (до того как они станут соответствовать техническому определению газелей)	
Поддержка фирм, соответствующих техническому определению газелей	Обеспечить продолжение и консолидацию роста
Поддержка бывших газелей	Консолидировать долгосрочные (последствия) роста

Источник / Source: INNO-GRIPS (2007). Mini-Study: Are Gazelles leaping ahead? Innovation and rapidly growing small firms, p. 30.

вать как удачный конечный результат эволюции БРК. Пройдя этап быстрого роста, т.е. побывав газелью, завоевав, благодаря этому, значительную долю мирового рынка, скрытый чемпион переходит к более плавному развитию.

Хотя некоторые из скрытых чемпионов достаточно динамичны, рост не является определяющей характеристикой этого типа фирм. Главным конкурентным преимуществом скрытых чемпионов, на наш взгляд, можно считать успешную консолидацию долгосрочных последствий роста. Они не на пустом месте контролируют мировой рынок в рамках своей ниши, а опираются на значимые конкурентные преимущества: являются технологическими лидерами в своих областях, часто специализируясь на «топовой», премиальной продукции; объединяют вокруг себя значительное число лояльных потребителей; инновативны в существенно большей степени, чем крупные предприятия; демонстрируют выдающиеся успехи на внешних рынках.

Принципиально важно сочетание двух свойств скрытых чемпионов: узкой специализации и экспортной ориентации. Суть дела в следующем. На массовых рынках выдерживать конкуренцию крупнейших корпораций для представителей среднего бизнеса (как газелей, так и скрытых чемпионов) практически невозможно. Лишь фокусировка на узкой нише, учет специфических потребностей особых групп потребителей дает сравнительно небольшим фирмам шанс на лидерство.

Здесь, однако, кроется не только сильная сторона, но и стратегическая слабость их положения. Малые размеры нишевого рынка не способны соз-

дать денежный поток достаточного объема, чтобы устойчиво поддерживать лидерство — нести расходы на инновации, содержать сеть высококлассного сервиса, а, порой, и просто поддерживать ритмичное производство. Для примера: достаточно ли часто российские театры заказывают занавесы, чтобы обеспечить устойчивое развитие фирмы, стремящейся специализироваться на их пошиве? Негативный ответ на этот вопрос очевиден — спрос слишком мал и спорадичен, чтобы поддерживать существование специализированного бизнеса в этой сфере.

Эффективное снятие этого противоречия дает экспортная экспансия. Не размывая узкой фокусировки, она расширяет рынок сбыта за счет иностранных клиентов. Продолжим пример: в мировом масштабе лидер в пошиве театральных занавесов — немецкая фирма «Герриетс» — реально существует. Именно ей заказывают свои занавесы все гранды оперы и балета: «Метрополитен опера», «Ла Скала», «Большой театр» и др. «В то время как фокусировка на узких рынках является первой опорой стратегии скрытых чемпионов, глобализация — это ее второй столп. Глобализация делает даже узкие рынки большими по размерам и таким образом вносит свой вклад в получение существенной экономии на масштабе» [23, с. 86–87].

Помощь в занятии «экс-газелями» завидных позиций скрытых чемпионов вполне может быть одной из целей государственной политики. Особенно активны в этом плане южно-корейские власти, завершающие в 2020 г. проект по стимулированию появления в стране 300 скрытых чемпионов



(KIAT Competency Improvement Program for “hidden champions”). Если же обратиться к России, то очевидным препятствием на этом пути служит традиционная замкнутость бизнеса нашей страны на внутреннем рынке или, в лучшем случае, на рынках стран СНГ. Г. Симон в этой связи даже дает прямые рекомендации: «убежден, что многие российские средние компании имеют достаточный внутренний потенциал и технические знания, чтобы выйти на мировой уровень и стать скрытыми чемпионами. Но пока они не используют эти возможности, потому что не участвуют в процессе интернационализации с той силой и скоростью, с какой это делают скрытые чемпионы из других стран» [23, с. 224]. Позиция ученого хорошо согласуется с мнением российских специалистов — проект «Национальные чемпионы», не случайно, предполагает достижение контрольных цифр по экспорту для получающих поддержку БРК (см. ниже).

6. ВЫЗОВ ДЛЯ ТРАДИЦИОННОЙ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Суммируя сказанное, легко усмотреть в задаче поддержки газелей вызов для существующих институтов микроэкономической политики. Устоявшаяся нацеленность господомощи на «равный доступ», «создание благоприятного инновационного и инвестиционного климата» и тому подобные всеохватывающие меры в случае развития соответствующего направления ПП должна преобразоваться в «отбор и поддержку наиболее перспективных (достойных) фирм». «Единые правила» неизбежно придется заменять «индивидуализированным подходом». А задание государством жестких целевых ориентиров для фирм во многом подлежит вытеснению (или, как минимум, дополнению) государственным консердж-сервисом, осуществляемым в интересах и по запросам конкретных компаний. Этот резкий поворот уже начался — программы поддержки БРК сегодня реализуются в десятках стран. Но вряд ли он пройдет гладко.

С одной стороны, для многих авторитетных теоретиков и практиков организации госрегулирования идеологически неприемлемо то, что селективная поддержка БРК, усугубляя неравенство условий деятельности фирм, нарушает честную конкуренцию. Скажем, позиция Всемирного банка выражена следующим образом: «Многие из имеющихся критериев, например, ориентация на прошлые успехи предприятия, возможно, не являются подходящим

фильтром для государственной политики, поскольку общественные средства будут переданы тем, у кого и без того дела идут хорошо, тем самым скорее закрепляя существующее неравенство (между фирмами), чем устраняя его» [18, р. 118].

«Идеологическая» критика доходит до предложений полностью отказаться от целенаправленной поддержки БРК. В качестве альтернативы продвигается идея совершенствования рамочных условий предпринимательской деятельности. Утверждается, что следует направить усилия на улучшение распределения и перераспределения ресурсов между фирмами, на передачу положительных экстерналий от фирмы к фирме и на развитие способностей или умений фирм. По первым буквам английских слов (*Allocative efficiency — Business-to-business spillovers — Capabilities of firms*) такой подход получил звучное название «азбуки поддержки предпринимательства» («*ABCs of entrepreneurship policy*») [16], аналогичная позиция в отечественной литературе высказана Н. В. Смородинской, Д. Д. Катуковым, В. Е. Малыгиным [24]). Фактически это призыв отказаться от селективности.

В описанном отношении неизбежно жесткое противостояние парадигм, обсуждение фундаментального вопроса о том, всегда ли конкуренция, свободная от каких-либо вмешательств извне, дает наилучший экономический результат. Авторы не считают своей задачей вступать в общетеоретическую дискуссию этого рода. Обратим лишь внимание на наличие среди стран-лидеров внедрения программ поддержки БРК государств с однозначной про-рыночной ориентацией, таких, как Финляндия и Великобритания. Возможно, стимулирование газелей не столь несовместимо даже с либеральной экономической политикой, как считают противники господдержки БРК.

С другой стороны, более приземленные (и практичные) сомнения связаны с критически важным вопросом, может ли государство для своих программ успешно отбирать будущих «победителей» (*picking winners*). Ведь, как отмечают практически все исследователи, высокие темпы роста конкретной газели в прошлом отнюдь не гарантируют ее дальнейших успехов в будущем. Это же решительно обобщено в издании Всемирного банка [16, р. 132]: «отсутствие надежных предикторов быстрого роста и эпизодическая природа эпизодов быстрого роста» («эпизодические эпизоды» — именно так, видимо, для выделения неопределенности процесса, ска-



зано в оригинале!) делают задачу верного выбора объектов поддержки почти невыполнимой.

Не стоит забывать и то, что история госстимулирования БРК не превышает двадцати лет и, как любая политика, переживающая стадию младенчества [25], почти не располагает однозначными эмпирическими доказательствами своей эффективности. Применительно к России объективные сложности существенно усиливаются потенциалом коррупции, который скрывает в себе «ручное управление» при выборе конкретных газелей-адресатов господомощи.

Тем не менее к настоящему времени отчетливо наметились пути устранения (или обхода) указанных трудностей. В этом плане особенно интересен анализ Э. Аутио и Х. Раннико [8] одной из старейших программ поддержки БРК — Финской инициативы развития быстрорастущего предпринимательства, более известной по своей аббревиатуре NIY (Finnish high-growth entrepreneurship policy initiative, the NIY Programme). Программа NIY, стартовавшая в 2008 г., изучалась исследователями за достаточно долгий шестилетний период. Сравнивались три группы фирм: (1) участвовавшие в программе; (2) имевшие близкие характеристики, но не участвовавшие в программе; (3) стремившиеся к участию в программе, но не прошедшие отбор. Подчеркнем, что на настоящий момент это единственное статистически репрезентативное, эмпирическое исследование результатов конкретной государственной программы поддержки газелей.

Итоги исследования однозначно подтверждают значительную эффективность NIY. Фирмы, участвовавшие в программе «в течение двухлетнего периода увеличивали свои продажи на 120% быстрее, чем фирмы, не имевшие поддержки, а получавшие ее в течение трехлетнего периода — на 130% быстрее, чем не получавшие поддержки» [8, p. 25].

По мнению исследователей, отчетливый успех программы NIY обусловлен следующими принципами, положенными в ее основу: «(1) высокой селективностью, (2) высокой мотивированностью на активный рост в качестве главного критерия отбора (участников проекта), (3) установкой контрольных цифр (прогрессивное увеличение объема поддержки и ее нацеленность на решение конкретных задач (hands on support) должно быть обусловлено достижением соответствующей контрольной цифры), (4) поощрением обмена опытом о том, как осуществить быстрый рост организации, и (5) опорой на частно-государственное партнерство» [8, p. 9].

Позволим себе прокомментировать эти принципы. Селективность — первый принцип — проявляется, прежде всего, в том самом «неравноправном» критерии отбора, который смущает противников господдержки БРК. А именно, необходимым, хотя и недостаточным условием участия в программе служат значительные прошлые успехи предприятия. Смысл включения данного принципа отбора, на наш взгляд, связан с двумя обстоятельствами. Во-первых, только прошлое дает неоспоримую информацию о фирме, образует *ex post* взгляд на ее деятельность, основанный на реально свершившихся событиях, в отличие от неизбежно вероятностной, субъективной и гадательной оценки будущих перспектив (подход *ex ante*). Отказ от анализа прошлого, как представляется, до крайности обеднил бы понимание современного состояния фирмы, а, значит, поставил бы под сомнение любую попытку отбора. Во-вторых, как уже упоминалось, в силу экспоненциального характера роста газелей именно зрелые, имеющие содержательное прошлое БРК способны в случае продолжения роста дать наибольшие абсолютные приросты занятости и производства, т.е. сыграть особенно значимую позитивную роль в развитии экономики.

Конечно, блестящее прошлое не гарантирует дальнейших успехов фирмы. Но, концентрируя помощь на фирмах, уже доказавших делом свою способность добиваться высоких результатов, государство как минимум отбирает объективно сильные предприятия. Ведь не на пустом же месте базируются их достижения, скажем, быстрый и длительный рост. Логично предположить наличие хорошей управленческой команды, положительную реакцию рынка на стоимостные и качественные характеристики продукции, отлаженную технологию и др. Подобные факторы (неважно, действуют ли они все вместе, или только некоторые из них) не могут мгновенно исчезнуть, а, следовательно, вряд ли внезапно оборвется и линия успешного развития фирмы.

Главным критерием отбора, несмотря на сказанное, названы не былые заслуги, а высокая мотивированность на активный рост в будущем (второй принцип). То есть претендовать на господдержку могут не просто фирмы с хорошим послужным списком, а те из них, которые в настоящий момент имеют амбициозные и, одновременно, обоснованные планы роста. В таком подходе заложено известное противоядие против «непредсказуемости» перспектив роста БРК. Успокоившиеся, отказавшиеся от бескомпромиссной ставки на быстрый рост фирмы просто не попадают в программу NIY.



Той же цели служит и установка контрольных цифр (третий принцип), предполагающая увеличение объема поддержки только «в обмен» на конкретные достижения, а не на оптимистические декларации. Этот прием, известный как «политика взаимности» (reciprocity policy), имеет очень длинную историю и хорошо зарекомендовал себя еще в эпоху экономического чуда Южной Кореи, когда господдержка оказывалась фирмам только при достижении заранее оговоренных объемов экспорта. Благодаря этому правилу в программе НИУ остаются фирмы, регулярно подтверждающие свою способность динамично расти.

Наконец, четвертый и пятый принципы (поощрение обмена опытом и опора на частно-государственное партнерство), как нам представляется, олицетворяют собой своего рода рыночный контроль за правильностью вектора госвмешательства. Если смотреть на совокупность получающих господдержку БРК не как на механическую сумму сепаратно развивающихся фирм, а как на элиту компаний страны, стихийно выявивших очень неодинаковые пути к быстрому росту, то организация циркуляции информации об этих находках становится чуть ли не столь же значимой, что и поддержка как таковая. Своего рода «клуб национальных чемпионов» становится местом интенсивного взаимообогащения фирм не навязанными государством, а выросшими снизу, на основе реального опыта подходами, дающими наилучший эффект. В идеале может возникнуть коллективный разум бизнес-элиты страны, порождающий колоссальный синергетический эффект. А опора на частно-государственное партнерство, в которое частный капитал вкладывает свои собственные средства и энергию, гарантирует, что то и другое будет потрачено с величайшей осмотрительностью и только на дело, а не в угоду какой-либо политической кампании.

Нам представляется, что именно таким, скорее «инженерным», чем общетеоретическим путем в настоящее время успешно развивается политика стимулирования БРК. Способов надежного прогнозирования будущего развития газелей наука действительно не дает. Но можно первоначально включить в отбор сильные фирмы; далее выделить среди них те, что сохраняют амбиции ускоренного роста; регулярно отбраковывать компании, которые не справляются с принятыми на себя обязательствами. Используя такой многоступенчатый и самокорректирующийся алгоритм отбора, можно — *несмотря на отсутствие умения теоретически*

предсказывать темпы будущего роста фирм! — получить выборку с высоким процентом компаний, имеющих большой потенциал роста. Если же добавить к этому постоянную корректировку процесса с помощью механизмов частно-государственного партнерства (соинвестирование, обмен опытом, менторство со стороны выдающихся практиков и т.п.), то вполне реальным становится достижение хорошего результата, что и продемонстрировала программа НИУ.

Общие тенденции развития ПП в сфере стимулирования БРК во все большей степени захватывают и Россию. Примечательно, что выпущенный в 2015 г. ОЭСР обзор политики РФ в сфере поддержки малого и среднего предпринимательства прямо призывал к осуществлению такого поворота. В части рекомендаций нашей стране предлагалось «внедрить программу поддержки нацеленного на быстрый рост предпринимательства, чтобы выявить МСП и предпринимателей, имеющих высокий потенциал, изучить их нужды в плане развития бизнеса и персонала и предоставить им «подогнанные по фигуре» (tailored) комплексы консультаций, наставничества, коучинга, технологического развития, управленческих тренингов, навыков создания сетей, обеспечить посевным и венчурным капиталом». Более того, рекомендовалось перераспределить государственную поддержку, придав ее более выраженный селективный характер — «сократить расходы на гранты по обеспечению собственностью и оборудованием широким категориям существующих МСП и использовать высвободившиеся ресурсы для более целенаправленного предоставления субсидий, инвестируемых в инновационные, экспортирующие, обрабатывающие МСП с большим потенциалом роста»¹⁴.

Важной вехой в выработке позитивных решений в рассматриваемой сфере может стать стартовавший в 2016 г. приоритетный проект «Поддержка частных высокотехнологических компаний-лидеров» (Национальные чемпионы). Он призван уже к 2020 г. вырастить не менее двух высокотехнологических компаний с объемом продаж свыше 1 млрд долл. и не менее десяти компаний с объемом продаж свыше 500 млн долл. в год [10]. Оператором проекта в последние годы является НИУ ВШЭ, активное участие в научном сопровождении проекта принимает Финансовый университет.

¹⁴ OECD, Russian Federation: Key Issues and Policies, *OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship*, OECD Publishing, Paris; 2015.



Проект не предусматривает использования наиболее сильнодействующего инструмента стимулирования — финансовой поддержки компаний¹⁵, а потому достижение указанных целей в течение текущего 2020 г. стоит считать скорее оптимистическим, чем наиболее вероятным сценарием. Вместе с тем, сама процедура выбора объектов господдержки отличается рядом положительных черт. Отбор национальных чемпионов велся:

(1) не только среди малых, но и среди относительно крупных компаний (с выручкой до 10 млрд руб.);

(2) в программу включались уже зарекомендовавшие себя прежними достижениями фирмы (победители Национального рейтинга российских быстрорастущих технологических компаний «ТехУспех»);

(3) экспертный совет оценивал наличие и степень реалистичности планов дальнейшего роста;

(4) особое внимание уделялось современной экспортной активности и планам ее усиления.

Первое условие отбора гарантирует наличие существенного потенциала у самих фирм. Многие из БРК — это далеко не средний, а крупный бизнес в понимании современного российского закона (и, напротив, именно крепкий средний бизнес в экономическом смысле). Такие компании не только заинтересованы, что, очевидно, раз они добровольно старались включиться в программу, но и способны создать за счет собственных ресурсов низовую поддержку проекта. Таким образом, налицо хорошее проявление идеологии частно-государственного партнерства. Кроме того, немаловажно, что благодаря высокой по размерам

¹⁵ Основным инструментом влияния на развитие БРК является упомянутый ранее консьерж-сервис. Достаточно активна и работа по организации обмена опытом.

планке допуска в проект включались зрелые газели, потенциально способные принести экономике наибольшую отдачу.

Второе и третье условия в значительной степени обеспечивают объективность критериев предоставления поддержки только фирмам, продемонстрировавшим бесспорную экономическую эффективность в прошлом (победы в национальном рейтинге), и готовность связать свое будущее с продолжением роста. Четвертое условие — экспортная экспансия¹⁶ — является критерием постоянного наращивания фирмами-участниками проекта конкурентных преимуществ. Дело в том, что учет экспортной активности в проекте был построен так, что стоимость экспорта помножалась на коэффициент уровня развития страны, в которую он направлялся. Высокие оценки, таким образом, получали фирмы, способные экспортировать свою продукцию на требовательные рынки развитых стран.

Представляется, что при должном институциональном оформлении промышленная политика в отношении БРК способна играть важную роль в решении макроэкономических задач страны: ускорении роста экономики, регионального развития, ухода от сырьевой зависимости, импортозамещения и экспортной экспансии. Не менее значимым представляется и ментальный слом, вызываемый ее появлением: селективность перестает восприниматься как признак субъективизма, «ручного управления», а то и коррупции. Она занимает свое естественное место как способ отражения и использования при проведении экономической политики тех глубоких различий, которые существуют между хозяйствующими субъектами.

¹⁶ Мир новой экономики недавно подробно писал об экспортной активности российских технологических газелей, см. [26].

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

1. Тамбовцев В.Л. Нуждается ли промышленная политика в теоретических оправданиях? *Вопросы экономики*. 2017;(5):29–44.
Tambovtsev V.L. Does an industrial policy need theoretical justifications? *Voprosy ekonomiki*. 2017;(5):29–44. (In Russ.).
2. Warwick K. Beyond industrial policy: Emerging issues and new trends. *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*. No. 2.
3. Wren C. The industrial policy of competitiveness: A review of recent developments in the UK. *Regional Studies*. 2001;35(9):847–860.
4. Phelps ES. The Good Economy: The vitalism of Aristotle, Cervantes and Bergson and the economic justice of Kant and Rawls. Honoris Causa Acceptance Speech. Facultad de Economia Universidad de Buenos Aires, Monday, 28 May 2007. URL: http://www.columbia.edu/~esp2/UBA_HonorisCausa_2007June9rev7.pdf.



5. НИУ ВШЭ (2018). Структурные изменения в российской экономике и структурная политика. Аналитический доклад/ под научным руководством Ясина Е. Г. URL: <https://www.hse.ru/data/2018/04/13/1150725828/Аналитический%20доклад%20по%20структурной%20политике.pdf>. HSE (2018). Structural changes in the Russian economy and structural policy. Analytical report/ ed. Yasin E. G., URL: <https://www.hse.ru/data/2018/04/13/1150725828/Аналитический%20доклад%20по%20структурной%20политике.pdf>. (In Russ.).
6. Стори Д. Анализ влияния государственной политики поддержки на малый бизнес в развитых экономиках. Современные классики теории предпринимательства. Лауреаты международной премии за вклад в исследования предпринимательства и малого бизнеса (1996–2010). Пер. с англ. М.: ВШЭ; 2013. Story D. Analysis of the impact of state support policies on small businesses in developed economies. Modern classics of business theory. Winners of the international award for contributions to entrepreneurship and small business research (1996–2010). Transl. from Eng. Moscow: HSE; 2013. (In Russ.).
7. Чепуренко А.Ю. Совмещая универсальные концепции с национальной спецификой: поддержка малого и среднего предпринимательства. *Вопросы государственного и муниципального управления*. 2017;(1):7–30.
Chepurenko A. Yu. Combining universal concepts with national specifics: support for small and medium-sized businesses. *Voprosy gosudarstvennogo i munitsipal'nogo upravleniya*. 2017;(1):7–30. (In Russ.).
8. Autio E., Rannikko H. Retaining Winners: Can Policy Boost High-Growth Entrepreneurship? *Research Policy*. 2016;45(1):42–55.
9. Баринава В.А., Сорокина А.В., Шестоперов А.М. Новый взгляд на поддержку малого и среднего бизнеса в России: компании-«газели». *Российское предпринимательство*. 2015;(16):2773–2786.
Barinova V.A., Sorokina A.V., Shestoperov A.M. A new look at supporting small and medium-sized businesses in Russia: Gazelle companies. *Rossiiskoe predprinimatel'stvo*. 2015;(16):2773–2786. (In Russ.).
10. Медовников Д.С., Оганесян Т.К., Розмирович С.Д. Кандидаты в чемпионы: средние быстрорастущие компании и программы их поддержки. *Вопросы экономики*. 2016;(9):50–66.
Medovnikov D.S., Oganesyanyan T.K., Rozmirovich S.D. Candidates for champions: medium-sized fast-growing companies and their support programs. *Voprosy ekonomiki*. 2016;(9):50–66. (In Russ.).
11. Юданов А.Ю. О формуле успеха среднего бизнеса в мире и в России. *Российский журнал менеджмента*. 2013;(3):119–128.
Yudanov A. Yu. On the formula for the success of medium-sized businesses in the world and in Russia. *Rossiiskii zhurnal menedzhmenta*. 2013;(3):119–128. (In Russ.).
12. Земцов С.П., Чернов А.В. Какие высокотехнологичные компании в России растут быстрее и почему. *Журнал Новой экономической ассоциации*. 2019;41(1):68–99.
Zemtsov S.P., Chernov A.V. Which high-tech companies are growing faster in Russia and why. *Zhurnal Novoi ekonomicheskoi assotsiatsii*. 2019;41(1):68–99. (In Russ.).
13. Brown R., Mason C., Mawson S. Myth-busting and entrepreneurship policy: the case of high growth firms. *Entrepreneurship & Regional Development*, February; 2017.
14. Birch D.L. The Job Generation Process. Cambridge, MA: MIT Program on Neighborhood and Regional Change; 1979.
15. Birch D.L., Medoff J. “Gazelles”. In: Solmon L.C., Levenson A.R., eds. *Labor Markets, Employment Policy and Job Creation*. Boulder, Co: Westview; 1994:159–167.
16. Arti G.G., Medvedev D., Olafsen E. High-Growth Firms: Facts, Fiction, and Policy Options for Emerging Economies. Washington, DC: World Bank; 2019. DOI: 10.1596/978-1-4648-1368-9
17. European Commission. Framework conditions for high-growth innovative enterprises (HGIE). Final report. Main authors: Pedro Costa, Ana Ribeiro, Frans van der Zee, Matthias Deschryvere; 2017.
18. Europe INNOVA. *Gazelles Innovation Panel. Summary and Conclusions from Panel Discussions*. Authored by Erkko Autio with helpful contributions from Werner Hölzl, 7 July 2008.
19. Думная Н.Н., Колодная Г.В., Юданов А.Ю. Состояние среднего бизнеса в России и за рубежом. *Экономика. Налоги. Право*. 2015;(4):83–91.
Dumnaya N.N., Kolodnaya G.V., Yudanov A. Yu. The state of the medium business in Russia and abroad. *Ekonomika. Nalogi. Pravo*. 2015;(4):83–91. (In Russ.).



20. Медовников Д. С., Оганесян Т. К., Розмирович С. Д. (2018). Актуальные тренды развития российских быстрорастущих технологических компаний (на основе опроса компаний, участвующих в рейтинге «ТехУспех»). Институт менеджмента инноваций. [Электронный ресурс]. https://www.rvc.ru/upload/iblock/5d7/ratingtechup_2018.pdf (дата обращения: 15.09.2019).
Medovnikov D. S., Oganesyanyan T. K., Rozmirovich S. D. (2018). Current trends in the development of Russian fast-growing technology companies (based on a survey of companies participating in the “Techuspech” rating). Institute of innovation management. URL: https://www.rvc.ru/upload/iblock/5d7/ratingtechup_2018.pdf (accessed on 15.09.2019). (In Russ.).
21. Europe INNOVA. *Gazelles High-Growth Companies. Final report*. [Task 4]. Authored by Kay Mitusch, Antje Schimke, 31 December 2010.
22. Юданов А. Ю. Носители предпринимательства: фирмы-газели в России. *Журнал новой экономической ассоциации*. 2010;5(5):91–108.
Yudanov A. Yu. Carriers of entrepreneurship: Gazelle firms in Russia. *Zhurnal novoi ekonomicheskoi assotsiatsii*. 2010;5(5):91–108. (In Russ.).
23. Симон Г. Скрытые чемпионы 21 века. Стратегии успеха неизвестных лидеров мирового рынка. М.: КНОРУС; 2015.
Simon G. Hidden champions of the 21st century. Strategies for success of unknown world market leaders. Moscow: Kronus; 2015. (In Russ.).
24. Смородинская Н. В., Катукоев Д. Д., Малыгин В. Е. Шумпетерианская теория роста в контексте перехода экономических систем к инновационному развитию. *Journal of Institutional Studies*. 2019;11(2):60–78.
Smorodinskaya N. V., Katukov D. D., Malygin V. E. Schumpeterian growth theory in the context of the transition of economic systems to innovative development. *Journal of Institutional Studies*. 2019;11(2):60–78. (In Russ.).
25. Brown R., Mason C., Mawson S. (2014). Increasing “The vital 6 percent”: Designing effective public policy to support high growth firms. NESTA Working Paper. No. 14/01.
26. Медовников Д. С., Розмирович С. Д. Экспортируй и меняйся: ключевые задачи быстрорастущих технологических компаний в России. *Мир новой экономики*. 2019;13(2):6–22.
Medovnikov D. S., Rozmirovich S. D. Export and change: Key challenges for fast-growing technology companies in Russia. *Mir novoi ekonomiki = The world of the new economy*. 2019;13(2):6–22. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Юрий Алексеевич Полунин — кандидат технических наук, доцент, ведущий инженер, Институт проблем управления им. В. А. Трапезникова РАН, Москва, Россия
polunin@expert.ru

Андрей Юрьевич Юданов — доктор экономических наук, профессор, ординарный профессор, Финансовый университет, Москва, Россия
yudanov@yandex.ru

ABOUT THE AUTHORS

Yuri A. Polunin — Cand. Sci. (Eng.), Assistant Professor, Leading Engineer, Trapeznikov Institute of Control Sciences of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
polunin@expert.ru

Andrei Yu. Yudanov — Dr Sci. (Econ.), Professor, Tenured Professor of the Financial University, Moscow, Russia
yudanov@yandex.ru

Статья поступила 22.01.2020; принята к публикации 10.02.2020.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article received on 22.01.2020; accepted for publication on 10.02.2020.

The authors read and approved the final version of the manuscript.