

**Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»**

**Высшая школа бизнеса
Институт менеджмента инноваций**

БЫСТРОРАСТУЩИЕ КОМПАНИИ: ВКЛАД В РОСТ ЭКОНОМИКИ И УСТОЙЧИВОСТЬ К КРИЗИСАМ РОССИЙСКИЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

Под общей редакцией Д.С. Медовникова

Аналитические доклады
Высшей школы бизнеса ВШЭ

Выпуск 8



**ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ ЭКОНОМИКИ
МОСКВА
2024**

УДК 338.1
ББК 65.05
Б95



<https://elibrary.ru/jiwkow>

Исследование выполнено за счет гранта Высшей школы бизнеса НИУ ВШЭ в рамках проекта «Быстрорастущие технологические компании» (код проекта: 2020.002НП)

Рекомендовано к изданию комиссией по издательской деятельности
Высшей школы бизнеса НИУ ВШЭ

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор, ординарный профессор Финансового университета при Правительстве Российской Федерации *А.Ю. Юданов*;
кандидат экономических наук, главный экономист Государственной корпорации развития «ВЭБ.РФ» *А.Н. Клепач*

Авторский коллектив:

Д.С. Медовников («Об аналитическом докладе», «Основные выводы»),
С.Д. Розмирович («Об аналитическом докладе», «Основные выводы», раздел 3), Т.К. Оганесян (раздел 1),
Е.А. Прохин (раздел 2), Н.А. Поташев (раздел 2), С.А. Мазурова (раздел 3), А.К. Степанов (раздел 4)

Под общей редакцией
Д.С. Медовникова

Быстрорастущие компании: вклад в рост экономики и устойчивость к кризисам. Российский и международный опыт / Д. С. Медовников, С. Д. Розмирович, Т. К. Оганесян, Е. А. Прохин, Н. А. Поташев, С. А. Мазурова, А. К. Степанов ; под общ. ред. Д. С. Медовникова ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2024. — 130, [2] с. — (Аналитические доклады Высшей школы бизнеса ВШЭ ; вып. 8). — 500 экз. — ISBN 978-5-7598-4102-9 (в обл.). — ISBN 978-5-7598-4073-2 (e-book).

Быстрорастущие компании (БРК), или «газели» (англ. high-growth firms; gazelles), вносят значительный вклад в экономический рост, создание новых рабочих мест, экспорт и развитие инноваций. В настоящем докладе, втором по тематике БРК в серии аналитических докладов Высшей школы бизнеса НИУ ВШЭ, дан обзор инструментов поддержки БРК за рубежом. Отдельный раздел посвящен опыту поддержки БРК в Китае. Представлен анализ показателей российских БРК за 2017–2020 гг., подготовленный на базе массива статистических данных и данных налоговой отчетности, в том числе по размерам, темпам роста, возрасту, региональной сегментации. Приводятся данные, подтверждающие, что в России БРК также вносят основной вклад в рост экономики. Проанализированы показатели роста российских БРК: вклад в экономический рост и создание рабочих мест, присутствие в технологических секторах, повторяемость эпизодов роста, экспорт, инновационная активность. Приводится подготовленная на основе опроса российских БРК оценка результатов и перспектив развития этих компаний в 2017–2020 гг., на которые пришлась пандемия COVID-19.

УДК 338.1
ББК 65.05

Опубликовано Издательским домом Высшей школы экономики
<http://id.hse.ru>

doi:10.17323/978-5-7598-4102-9
ISBN 978-5-7598-4102-9 (в обл.)
ISBN 978-5-7598-4073-2 (e-book)

© Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики», 2024

Содержание

Об аналитическом докладе	5
Основные выводы	7
Executive Summary	13
Раздел 1. Феномен БРК и инструменты поддержки этих компаний (обзор зарубежных публикаций)	19
1.1. Актуальность исследований БРК в контексте задач поддержки занятости и экономического роста	19
1.2. Терминологическая специфика	21
1.3. БРК в периоды кризиса	23
1.4. Новые программы господдержки БРК и скейлапов	26
Раздел 2. Опыт поддержки БРК в Китае	36
2.1. Определение БРК в контексте китайской экономики	36
2.2. Анализ рынка БРК.....	38
2.3. Программа постепенного выращивания	44
2.3.1. Цели и направления.....	44
2.3.2. Методология отбора компаний.....	47
2.3.3. Меры поддержки.....	50
2.3.4. Промежуточные результаты.....	51
2.4. Примеры успешных БРК Китая	53
2.5. Компании-чемпионы	54
2.6. Экономико-технологические зоны развития	56
Раздел 3. Анализ показателей российских БРК (2017–2020 гг.)	58
3.1. Формирование выборочной совокупности	58
3.2. Основные характеристики БРК	61
3.2.1. Размеры бизнеса.....	61

3.2.2. Темпы роста	62
3.2.3. Возраст компаний	63
3.2.4. Регионы	64
3.3. Вклад БРК в экономический рост и создание рабочих мест	65
3.4. Присутствие БРК в технологических секторах	66
3.5. Экономический вклад БРК, относящихся к отдельным видам экономической деятельности и технологическим секторам	69
3.6. Повторяемость эпизодов роста БРК	81
3.7. БРК-экспортеры	86
3.8. Инновационно активные БРК	90
Раздел 4. Оценка российскими БРК результатов и перспектив своего развития	98
4.1. Методология формирования выборки и проведения опроса	98
4.2. Анализ результатов опроса	99
4.2.1. Оценка компаниями своего развития за последние пять лет	99
4.2.2. Инновационная активность	103
4.2.3. Экспорт	105
4.2.4. Влияние коронавирусного кризиса на развитие компаний	110
4.2.5. Полученная господдержка	115
4.2.6. Цели на следующие три года	120
Список литературы	122

Об аналитическом докладе

Быстрорастущие компании (БРК, «газели»)¹ все чаще попадают в фокус внимания не только ученых и экспертов, но и чиновников, ответственных за выработку экономической политики. В мире множится число программ поддержки такого рода бизнеса, самые масштабные запущены в последнее время в Китае. При этом растет понимание значимости таких компаний для развития национальных экономик. Изучается их вклад в экономический рост, занятость, присутствие в различных секторах, связь с инновациями и экспортом. Дополнительный импульс был придан интересу к БРК пандемией COVID-19 — целый ряд авторитетных источников (например, Всемирный банк) указали на ключевую роль «газелей» в успешном выходе национальных экономик из ковидного кризиса.

Значение БРК недавно было признано на высшем политическом уровне и в России. В ходе заседания Совета по стратегическому развитию и национальным проектам 18 июля 2022 г. президент России В.В. Путин отметил важное значение БРК для технологического и социально-экономического развития страны [2].

В настоящем исследовании мы взяли всю совокупность российских компаний (в предыдущем была проанализирована только часть отраслей российской экономики [1]). Как и в прошлый раз, мы использовали определение БРК, предложенное Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР): компания, которая изначально имеет 10 и более сотрудников в штате и среднегодовой прирост выручки или занятости более 20% в течение трехлетнего периода.

Доклад состоит из четырех разделов. В разделах 1 и 2 дается обзор зарубежных публикаций, связанных с феноменом БРК и возможностями поддержки государством этого сектора экономики, а также приводится несколько примеров конкретных программ, реализуемых разными странами (см. раздел 1). В частности, представлен разбор опыта скандинавской программы Nordic Scalpers и британской Innovate UK Scaleup Programme.

Также представлен опыт поддержки БРК в Китае, в частности в рамках программы постепенного выращивания высококачественных компаний — «маленьких гигантов» (см. раздел 2). Обзор показывает, что в последние годы в самых разных странах активно развиваются программы поддержки БРК и нарабатываются эффективные практики, которые могут быть использованы в российских условиях.

¹ Вопросы терминологии, связанной с БРК, подробно освещены в нашем предыдущем аналитическом докладе в разделе «Терминологическая неопределенность», см. [1, с. 15–19].

Разделы 3 и 4 посвящены анализу развития российского сегмента БРК с акцентом на БРК, связанные с применением сложных технологических решений.

В разделе 3 представлены результаты анализа отчетности российских компаний за 2017–2020 гг., в результате которого было выявлено более 28 тыс. БРК.

В разделе 4 отражены результаты опроса 157 компаний, выбранных из базы БРК, сформированной на основе отчетности. Особенность анализа состоит в том, что удалось рассмотреть все отрасли экономики; при этом в фокусе внимания оказались компании, обеспечившие быстрые темпы роста на фоне общеэкономического кризиса, вызванного пандемией COVID-19.

Основные выводы

Последние исследования (2020–2022 гг.) зарубежных коллег подтверждают сформулированную ранее гипотезу о том, что БРК вносят значительный, если не определяющий, вклад в рост занятости и динамику экономического роста. Достаточно новой темой, интерес к которой связан прежде всего с пандемией COVID-19 и поисками выхода из спровоцированного ею кризиса, стало изучение поведения БРК в кризисных ситуациях. Исследователи отмечают повышенную устойчивость БРК к кризисным явлениям и даже их умение находить в этих непростых условиях дополнительные стимулы для дальнейшего быстрого роста.

В связи с этим в «ковидные годы» в разных странах продолжалась активная разработка и запуск программ поддержки БРК как на национальном, так и на региональном уровне. Так, в Великобритании и скандинавских странах начали реализовываться интересные новые программы, использующие в своем дизайне инструментарий скейларатора (развитие концепции акселератора для зрелых масштабирующихся компаний). Но наиболее масштабная и системная программа, пронизывающая практически всю национальную экономику, запущена в последние годы в Китае: в 2022 г. она удостоилась высшей политической поддержки и стала одним из ключевых приоритетов экономического и инновационного развития.

В выборочную совокупность российских БРК, рассмотренных в докладе, вошло 28 617 компаний: это составило 0,76% от всего числа российских компаний, или 15% от первоначально отобранных компаний с числом сотрудников более 10. Столь малая доля БРК (0,76%) объясняется не столько тем, что прочие фирмы медленно растут, сколько тем, что 95% российских юридических лиц имеют менее 10 человек в штате.

В российских БРК, как и во всем массиве российских компаний, доминирует малый и микробизнес² (83% всех компаний). При этом заметна крайне небольшая доля средних компаний (9%). У большей части российских БРК (40%) за четыре анализируемых года (с начала 2017-го по конец 2020 г.) выручка росла на 20–30%

2 Термины «микробизнес», «микрофирмы», «микрокомпании» и «микропредприятия» используются в тексте доклада как синонимы. В российской практике законодательство определяет такие фирмы следующим образом: «...среднесписочная численность работников за предшествующий календарный год ... не должна превышать следующие предельные значения среднесписочной численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства: а) ...микропредприятия — до пятнадцати человек» (Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (ред. от 12.12.2023) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», ст. 4). В зарубежной практике критерии могут быть иными (часто используется порог до 10 занятых); в этом случае эти особенности оговариваются в тексте.

в год. В то же время совокупная доля компаний, которые росли с впечатляющей скоростью, превышающей 50% ежегодно, составляет более четверти (27%) всех БРК. Анализ возраста компаний показывает, что, хотя самая большая доля (45%) БРК принадлежит относительно молодым компаниям (до 10 лет), совсем молодых (до 6 лет) среди них всего 7%. Лидирующие позиции в распределении по регионам занимают Приволжский ФО (19%, 5427 компаний) и Центральный ФО без Москвы (18%, 5102 компании), а также Москва (18%, 5033 компании).

Совокупная выручка БРК выросла с 9,4 трлн руб. в 2017 г. до 26,1 трлн руб. в 2020-м, прирастая на 41% ежегодно. Совокупная занятость выросла с 1,5 до 2,5 млн человек со среднегодовым приростом 18%. Показатель выработки на одного занятого у БРК вырос с 2017 по 2020 г. в 2 раза (192%), в среднем на 24% ежегодно. Это говорит о том, что БРК имеют высокую отдачу на одного занятого, в результате чего им удается не только создавать большое число рабочих мест, но и добиваться роста за счет улучшения показателей производительности труда, а не экстенсивного наращивания занятости.

Сравнение динамики выручки БРК и других компаний (со штатом более 10 человек) показывает, что БРК, составляя менее 6-й части (15%) от всех компаний, ответственны за формирование 60% прироста выручки. Экстраполируя данное наблюдение на массив всех российских компаний, можно утверждать, что в России именно БРК вносят основной вклад в экономический рост, что соответствует аналогичным выводам зарубежных исследователей на материале других стран.

Наибольшую долю БРК по числу компаний в разных секторах экономики имеют торговля (20,9%), строительство (14,5%), наукоемкие рыночные услуги (14,3%). Удельный вес БРК в строительстве примерно в 1,5 раза выше, чем в целом по экономике. Среди компаний занявшего 3-е место сектора наукоемких рыночных услуг четверть относится к сфере архитектуры, инженерных изысканий и предоставления технических консультаций в этих областях, что соотносится с высоким процентом строительных компаний и, возможно, является эффектом перелива. Все это говорит о том, что в период 2017–2020 гг. строительство было одним из локомотивов роста в стране.

Внутри всей совокупности БРК был выделен сегмент «техногазелей» — БРК, работающих в высокотехнологичных секторах, к которым в контексте настоящего доклада отнесены высокотехнологичное производство, средне-высокотехнологичное производство и высокотехнологичные наукоемкие услуги. Последние представлены половиной от общего числа «техногазелей». В целом «техногазели» насчитывают 3534 компании, т.е. всего 12,3% от всех БРК. Особое внимание к этому сегменту БРК вызвано важной ролью таких секторов в обеспечении технологического развития страны и ее технологического суверенитета.

Лидирующие позиции по выручке, так же как и по числу компаний, занимают торговля, строительство и наукоемкие услуги. Что касается выручки высокотехнологических секторов, то в 2020 г. она составила 2652 млрд руб., что сопоставимо со строительством, т.е. они совокупно выходят на 2-е место среди всех сегментов БРК.

Средняя выручка на одну БРК в 2017 г. составила 336 млн руб., а в 2020 г. этот показатель вырос почти в 3 раза, достигнув 914 млн руб. Лидирующие позиции по размеру выручки на одну компанию занимают добыча полезных ископаемых, торговля и высокотехнологичное производство. По занятости в одной компании на первые места вышли добыча полезных ископаемых, высокотехнологичное производство и энергетика. Можно констатировать, что в добывающей промышленности и высокотехнологичных производствах среди БРК представлены в основном крупные компании.

Лидерство по абсолютному приросту выручки принадлежит добыче полезных ископаемых, торговле и высокотехнологичному производству. Эти секторы не только представлены крупными компаниями, но и обеспечивают наибольший прирост выручки на одну компанию.

Самый большой интерес вызывают компании, у которых эпизоды быстрого роста повторяются, причем на достаточно продолжительных периодах, поскольку для большинства БРК это нехарактерно. В связи с этим был проведен анализ повторных эпизодов роста БРК, имевших место в прошлом (на глубину до 2012 г.). Выяснилось, что ни одного эпизода быстрого роста, кроме базового, не наблюдалось примерно у четверти (23%) всех БРК. При этом больше всего компаний, не имевших опыта предыдущего быстрого роста, представлено в высокотехнологичном и средне-высокотехнологичном производствах (32 и 26%), строительстве (25%). Это говорит о том, что в данных секторах к 2020 г. появилось много новых быстрорастущих игроков рынка.

Напротив, среди секторов с минимальным числом компаний, не переживавших в прошлом быстрого роста, присутствуют такие, как добыча полезных ископаемых (17%), высокотехнологичные наукоемкие услуги (20%) и сельское хозяйство (21%). Можно утверждать, что БРК из этих секторов российской экономики демонстрируют наиболее устойчивый рост.

Определенный интерес представляют также компании с максимальным числом эпизодов предыдущего быстрого роста. Это те немногочисленные компании, которые быстро росли в течение всего периода наблюдения (с 2012 по 2020 г.). Всего среди БРК было выявлено 745 таких «суперударопрочных» компаний.

Число экспортеров среди исследованных БРК оказалось очень невелико. Лишь 5% БРК из рассмотренных секторов в период своего быстрого роста (в течение 2017–2020 гг.) осуществляли экспортную деятельность. Несмотря на немногочис-

ленность экспортеров, они вносят значительный вклад в общую выручку БРК. Совокупная выручка БРК-экспортеров в 2020 г. составила 6,8 трлн руб. (26% от всей выручки БРК). Это говорит о том, что на экспорт выходят прежде всего достаточно крупные компании: средняя величина выручки БРК-экспортера — 4,7 млрд руб. Доля «техногазелей» среди экспортеров более чем в 2 раза превосходит их долю среди всех БРК (26,2% против 12,3% соответственно). Что свидетельствует о высокой экспортной активности компаний из высокотехнологичных секторов.

Анализ повторяемости эпизодов роста БРК-экспортеров показал их незначительные отличия от компаний, не занимавшихся экспортом. Можно утверждать, что выход на экспорт пока не является надежной основой для длительного роста российского бизнеса.

В результате проведенного анализа среди БРК было выявлено 1413 компаний, которые были идентифицированы как инновационные. Они составляют 5% от всего массива БРК. В то же время по величине выручки инновационные БРК составляют 16% от всех БРК. Это свидетельствует о том, что среди инновационных БРК представлены компании с относительно большей величиной выручки, чем по БРК в целом. Количественно 2/3 инновационных компаний сосредоточено в трех технологических секторах: высокотехнологичные наукоемкие услуги (40,6%), средне-высокотехнологичное (14,6%) и высокотехнологичное производство (9,3%). Можно утверждать, что в сегменте БРК инновационная активность тесно связана с высокотехнологичными секторами.

С точки зрения экспортной активности инновационные БРК также отличаются от общей совокупности БРК. Так, среди них экспортерами являются 20% компаний, в то время как по БРК в целом экспортеры составляют только 5%. Это значит, что работа на зарубежных рынках стимулирует инновационную активность БРК, и наоборот.

Анализ повторяемости эпизодов быстрого роста четко показывает, что у инновационных БРК они повторяются гораздо чаще, чем у прочих БРК, причем это происходит по всем периодам наблюдения. Особенно велик (в 2,1 раза) разрыв по доле компаний, имевших максимальное число эпизодов быстрого роста: 5,4% у инновационных и 2,5% у остальных. Действительно, наличие у компании таких активов, как патенты, вложения в НИОКР, умение работать со сложными технологиями и технологическим оборудованием, команда квалифицированных специалистов, создает надежное основание для достаточно продолжительного роста. В связи с этим перспективным направлением в поддержке БРК может стать государственная поддержка именно инновационно активных компаний.

Результаты опроса, проведенного методом формализованного интервью, позволили увидеть оценку компаниями ситуации не только 2020-го, но и 2021 г. (и в ка-

кой-то мере даже начала 2022-го). В частности, опрос показал, что БПК в целом позитивно оценивают итоги как 2020-го, так и 2021 г. (оценки по 17 показателям везде выше среднего уровня). В то же время компании оценивают период 2017–2020 гг. более положительно, чем 2021-й в сравнении с 2020 г. Активнее всего росли выручка, уровень загрузки и оснащенность производственными мощностями, а также объем привлеченных кредитных ресурсов.

Сравнивая полученные данные об оценке БПК собственного развития с уже опубликованными сведениями о бурном росте в 2021 г. показателей крупнейших российских компаний, можно констатировать, что этот рост, основанный на ценовом ралли на мировом рынке сырьевых товаров, не был транслирован на внутренний рынок, на котором преимущественно работает большинство наших БПК. Можно предположить, что высока вероятность того, что среди «газелей-2021» будет гораздо шире представительство крупных, сырьевых и ориентированных на экспорт компаний, а также связанных с ними малых и средних предприятий (МСП).

Около половины (43%) опрошенных компаний либо совсем не ведут разработку новых продуктов и технологий, либо достаточно низко (на 2–3 балла из 10) оценивают себя в качестве разработчиков новых продуктов и технологий в сравнении с конкурентами. При этом более высокие оценки компаниями своей инновационной активности коррелируются с их позитивным взглядом на свое развитие, что подтверждает гипотезу о связи повторяемости эпизодов роста с инновационной активностью БПК.

Главным фактором, определявшим ситуацию в 2020 г., была, безусловно, пандемия COVID-19. Несмотря на общий рост в период с 2017 по 2020 г., многие компании, попавшие в категорию БПК, серьезно пострадали от последствий пандемии. В связи с этим особенно интересны были оценки компаниями влияния коронавирусного кризиса на их бизнес. Больше всего компаний (42%) утверждают, что на них пандемия никак не сказалась, 33% оценивают ее влияние скорее как позитивное, а 26% — как негативное. У 23% компаний вырос спрос на их продукты или услуги. Достаточно много (20%) компаний отметило положительные эффекты удаленной работы. Заметная доля компаний использовала проблемы конкурентов для рыночной экспансии (17%).

Из негативных последствий пандемии компании чаще всего сталкивались со снижением спроса (24%). В этой категории назывались падение объема работ и услуг, замораживание проектов у заказчиков, закрытие и уход с рынка контрагентов. Следующей по частоте была группа различных проблем с персоналом (19%), в том числе нехватка работников, рост нагрузки на оставшихся, вынужденные увольнения сотрудников из-за снижения оборота, простои из-за заболеваний и самоизоляции, смерть сотрудников. Падение рентабельности и подобные проблемы

(17%) компании связывают с ростом цен, ростом имеющихся расходов или возникновением новых (например, на обеспечение санитарных мер и т.п.), снижением выручки при выросших расходах.

Среди мер поддержки бизнеса в период пандемии, которыми воспользовались опрошенные компании, чаще всего они называли уменьшение размера страховых взносов и предоставление отсрочки (23%), льготные кредиты на выплату заработной платы сотрудникам (19%) и ограничение проверок (14%). При этом 48% компаний господдержкой в период пандемии, по их утверждению, вообще не пользовались.

Что касается господдержки в целом, то только 22% компаний утверждают, что пользовались ею за последние пять лет. На первых позициях оказались инструменты кредитно-финансовой поддержки. Первые три места среди организаций, которые компании смогли назвать как оказывавших им поддержку в последние пять лет, заняли банки, предоставившие льготные кредиты. Прежде всего это кредиты со сниженной ставкой или с иными льготными условиями. Из различных институтов развития компании чаще всего называли региональные структуры поддержки бизнеса, Корпорацию МСП (вместе с «МСП Банком») и Российский экспортный центр.

Нефинансовые инструменты господдержки имели чуть большую популярность: использование хотя бы одного типа инструментов (например, образовательные, административные, консультационные и др.) отметили 45% компаний. Однако в большинстве случаев компании применяли только какой-то один тип инструментов. Самые популярные типы инструментов (административная поддержка региональных властей и консультации региональных агентств поддержки бизнеса) были названы максимум 17% компаний. Это говорит о том, что компании не слишком активно стремились воспользоваться предлагаемыми им государством нефинансовыми инструментами поддержки.

Примечательно, что даже в условиях постпандемийных кризисных явлений и серьезных внешних и внутренних шоков весны 2022 г. опрошенные компании ориентированы в основном на рост, а не на выживание. В ответах на вопрос о дальнейших планах на первые позиции вышли варианты, связанные с планами БРК по росту выручки, продаж или выпуска (34%), сохранению и увеличению рабочих мест и доходов сотрудников (31%). Проблемы выживания и сохранения стабильности заняли в ряду приоритетов только 3-е место (29%).

Executive summary

Recent (2020–2022) studies by researchers in many countries confirm the previously formulated hypothesis that high-growth companies (HGCs) make a significant, if not decisive, contribution to employment growth and economic growth dynamics. A new topic became the study of the behavior of HGCs in crisis situations. Interest in this topic is primarily associated with the COVID-19 pandemic and the search for ways out of the crisis provoked by the pandemic. Researchers note the increased resistance of HGCs to crisis phenomena and even their ability to find additional incentives for further rapid growth in these difficult conditions.

In this regard, during the pandemic, different countries continued to actively develop and launch support programs for HGCs, both at the national and regional levels. In particular, in the UK and the Scandinavian countries, interesting new programs have begun to be implemented, which use the “scalerator” toolkit in their design (development of an accelerator concept for mature scaling companies). However, the most large-scale and systemic-wide program, penetrating almost the entire national economy, was launched in China: in 2022, it received the highest levels of political support and became a key priority for the country’s economic and innovative development.

The sample of HGCs reviewed in the report included 28,617 companies: this represented 0.76% of the total number of Russian companies, or 15% of the initially selected companies with more than 10 employees. Such a small share of HGCs (0.76%) is explained not so much by the fact that other firms are growing slowly, but by the fact that 95% of Russian legal entities have less than 10 employees.

In Russian HGCs, as in all Russian companies as a whole, small and micro business dominates (83% of all companies). At the same time, an extremely small share of medium-sized companies (9%) is noticeable. For the majority of Russian HGCs (40%), over the three analyzed years, revenue grew by 20–30% annually. At the same time, the combined share of companies that have grown at an impressive rate of over 50% annually is over a quarter (27%) of all HGCs. An analysis of the age of companies shows that although the largest share (45%) of HGCs belongs to relatively young companies (under 10 years old), while only 7% of them are very young (under six years old). The leading positions in the distribution by regions are taken by the Volga Federal District (19%, 5,427 companies) and the Central Federal District excluding Moscow (18%, 5,102 companies), as well as Moscow (18%, 5,033 companies).

The total revenue of HGCs increased from 9.4 trillion rubles in 2017 to 26.1 trillion rubles in 2020, growing by 41% annually. Aggregate employment increased from 1.5 million to 2.5 million people, with an average annual increase of 18%. In turn, the

output per employee at HGCs doubled from 2017 to 2020 (192%), an average of 24% annually. This suggests that HGCs have a high rate of return per worker, whereby they manage not only to create a large number of jobs, but also achieve growth through improved labor productivity, rather than extensive growth in employment.

Comparison of HGCs' revenue dynamics and other companies (with more than 10 employees) shows that HGCs, accounting for less than a sixth (15%) of all companies, is responsible for generating 60% of revenue growth. Extrapolating this observation in regards to all Russian companies, it can be argued that in Russia, it is HGCs that make the main contribution to economic growth, which corresponds to similar conclusions of foreign researchers based on materials on other countries.

The largest share of HGCs, in terms of the number of companies in different sectors of the economy, includes trade (20.9%), construction (14.5%), and knowledge-intensive market services (14.3%). The share of HGCs in the construction sector is about 1.5 times higher than in the economy as a whole. Among companies in the third-ranked "knowledge-intensive market services" sector, 25% are in architecture, engineering and technical consulting in these areas, which correlates with a high percentage of companies in the construction sector and is possibly a «spillover effect». All this suggests that, in the period 2017–2020, construction was one of the growth engines for the country.

Within all HGCs, a segment of high-tech sectors ("technogazelles") was identified, which, in the context of this report, include high-tech production, medium-tech production and high-tech knowledge-intensive services. The latter make up half of the total number of technogazelles. In general, technogazelles account for 3,534 companies, that is, only 12.3% of all HGCs. Particular attention to this sector is driven by the important role of such sectors in ensuring the technological development of the economy.

Leading positions in terms of total revenue, as well as in terms of the number of companies, are occupied by trade, construction and knowledge-intensive services. As for the revenue of technogazelles, in 2020 it amounted to 2.652 trillion rubles, which is comparable to the construction sector, that is, it puts them in second place among all sectors of HGCs.

The average revenue per HGC in 2017 came to 336 million rubles, and in 2020, this figure almost tripled, reaching 914 million rubles. The leading positions in terms of revenue per company are occupied by mining, trade and high-tech production. In terms of employment in a single company, mining, high-tech production and energy took the leading places. It can be stated that, in the extractive industry and high-tech industries among, HGCs are mainly large companies.

Leadership in absolute revenue growth belongs to mining, trade and high-tech production. These sectors are not only represented by large companies, but also provide the largest increase in revenue per company.

The most interesting are companies whose rapid growth is sustainable and long-term, since most HGCs only grow sporadically. In this regard, an analysis was made of repeated episodes of the growth of HGCs that took place in the past (for a period back to 2012). It turned out that not a single episode of high growth, except for the first and only one, was observed in about a quarter (23%) of all HGCs. At the same time, most of the companies that did not have experience of previous high growth are represented in the following sectors: high-tech and medium-tech production (32% and 26%, respectively); construction (25%). This suggests that many new high-growth market players had appeared in these sectors by 2020.

In contrast, among those sectors with the least number of companies that did not experience rapid growth in the past, there are such as mining (17%), high-tech knowledge-intensive services (20%) and agriculture (21%). It can be argued that HGCs in these sectors of the Russian economy demonstrate the most stable growth.

Companies with the highest number of episodes of previous high growth also deserve attention. These are the few companies that grew rapidly during the entire period under consideration (from 2012 to 2020). In total, 745 such “super-impact-resistant” companies were identified among HGCs.

The total number of exporters among the observed HGCs turned out to be very small. Only 5% of all HGCs from the sectors examined have ever had an export activity during their period of high growth (2017–2020). Despite the small number of exporters, they make a significant contribution to the total revenue of HGCs. The total revenue of HGC exporters in 2020 amounted to 6.8 trillion rubles (26% of HGCs’ total revenue). This suggests that, first of all, rather large companies go out for export: the average revenue of a HGC exporter is 4.7 billion rubles. The share of technogazelles among exporters is more than twice as high as their share among all HGCs (26.2% versus 12.3%, respectively). This indicates a high export activity of companies from high-tech sectors.

An analysis of the sustainability of the growth of HGC exporters showed their insignificant differences from companies that were not engaged in export. It can be argued that access to export is not yet a reliable basis for the long-term growth of Russian business.

As a result of the analysis, 1,413 companies were identified among HGCs, which were identified as innovative. They make up 5% of the total number of the Russian HGCs. At the same time, in terms of revenue, innovative HGCs account for 16% of all HGCs.

This indicates that among the innovative HGCs, there are companies with a relatively higher amount of revenue than for HGCs as a whole. Quantitatively, 2/3 of innovative companies are concentrated in three technology sectors: the sector of high-tech knowledge-intensive services (41%), medium-tech (15%) and high-tech industries (9%). It can be argued that, in the HGC segment, innovation is closely related to high-tech sectors.

In terms of export activity, innovative HGCs also differ from the general population of HGCs. In particular, among them, 20% of companies are exporters, while for HGCs as a whole, exporters make up only 5%. This means that operations in foreign markets stimulate the innovative activity of HGCs and vice versa.

An analysis of high growth sustainability clearly shows that innovative HGCs experience high growth episodes much more frequently than other HGCs, and this occurs over all of the periods under observation. The gap is especially large (by 2.1 times) in terms of the share of companies that had the maximum number of episodes of high growth: 5.4% for innovative companies and 2.5% for the remaining companies. Indeed, the presence of such assets as patents, investments in R&D, the ability to work with complex technologies and equipment, and a team of qualified specialists create a solid foundation for long-term growth. In relation to this, a promising direction in supporting HGCs could be state support for innovation- companies.

The results of the survey conducted with the application of a formalized interview method made it possible to see the companies' expectations, not only of the situation in 2020, but also in 2021 (and to a certain extent, even early 2022). In particular, the survey showed that HGC respondents are generally positive about the results for both 2020 and 2021 (the ratings for all 17 indicators are above average). At the same time, companies assess the period 2017–2020 more positively than 2021 compared to 2020. The most active growth was in revenue, the level of utilization and equipment of production facilities, as well as the volume of attracted credit resources.

Upon comparison of the data obtained on HGCs' assessments of their own development with already published information on the rapid growth in 2021 of the indicators of the largest Russian companies (the "Expert-400" rating), it can be stated that this growth, based on a "price rally" in the global commodities market, did not serve as a driver for the domestic Russian market, where most Russian HGCs operate. It can be assumed that there will be a much larger representation of large, commodity and export-oriented companies, as well as related SMEs, among the 2021 gazelles.

About half (43%) of the companies surveyed either do not develop new products and technologies at all, or they rate themselves as developers of new products and technologies quite low (by 2–3 points out of 10) compared to their competitors. At the

same time, companies with higher assessments of their innovative activity assess their development indicators much more positively, thus confirming the hypothesis that sustainable growth is related to the innovative activities of HGCs.

The main factor that determined the situation in 2020 was, of course, the coronavirus pandemic. Despite overall growth between 2017 and 2020, many companies falling into the HGC category have been severely affected by the effects of this pandemic. In this regard, their assessments of the impact of the “coronavirus crisis” on their business were especially interesting. Most Russian HGCs (42%) claim that this pandemic did not affect them at all, 33% assess its impact rather as positive, and 26% as negative. In turn, 23% of companies have seen increased demand for their products or services. A significant number (20%) of companies noted the positive effects of remote work. Furthermore, a significant proportion of companies took advantage of the problems of their competitors for market expansion (17%).

Speaking about the negative consequences of the pandemic, companies most often mentioned a decrease in demand (24%). In this category, a decline in the volume of work and services, the freezing of projects with customers, the closure and withdrawal of contractors from the market were noted. The next most frequent was various problems with personnel (19%), including a shortage of employees, an increase in the burden on those who remain, forced layoffs of employees due to a decrease in turnover, downtime due to illness and self-isolation, and death of employees. The drop in profitability and similar problems (17%) of companies are driven by rising prices, an increase in existing costs or the emergence of new ones (e.g., ensuring sanitary measures, etc.), and a decrease in revenue with increased costs.

When commenting on the government measures to support business used by the surveyed companies, they cited such initiatives as reducing total insurance contributions for compulsory pension insurance and providing a payment rescheduling (23%), preferential loans for the payment of salaries to employees (19%) and limiting inspections (14%). At the same time, 48% of companies, according to the survey, did not rely on state support during the pandemic at all.

As for government support in general, only 22% of companies claim to have used it over the past five years. Among the first cited positions were the instruments of credit and financial support. The first three places among the organizations that companies were able to name as having supported them in the past five years included banks that provided them with credits on preferential terms. First, these are loans with a reduced rate, or with other preferential conditions. Of the various development institutions, companies most often named regional business support agencies, the Russian Small and Medium Business Corporation (together with Russian Bank for Small and Medium Enterprises Support) and the Russian Export Center.

Non-financial instruments of state support were slightly more popular: at least one of these instruments was used by 45% of companies. However, in most cases, companies only used one instrument. The most popular instruments were cited by a maximum of 17% of companies. This suggests that companies were not active in seeking non-financial support instruments offered by the government. Among the latter, various types of support from regional agencies were named: consultations (legal, marketing, business development, etc.) and administrative support from regional authorities when resolving issues with federal or other authorities.

It is noteworthy that, even in the context of the post-pandemic crisis and serious external and internal shocks in the spring of 2022, the companies surveyed are mainly focused on growth rather than simply their own survival. In response to a question about their future, options related to the plans of HGCs to increase revenue (or sales, or output) (34%), maintain and increase jobs and income of employees (31%) came to the fore. The problems of survival and maintaining stability only placed third among the priorities (29%).

Раздел 1

Феномен БРК и инструменты поддержки этих компаний (обзор зарубежных публикаций)

1.1. Актуальность исследований БРК в контексте задач поддержки занятости и экономического роста

Значительный рост интереса к теме БРК и масштабируемых компаний, или скейлапов (scale-ups)³, связан с решением крайне актуальной для всех национальных экономик задачи — создания новых рабочих мест. Так, согласно опубликованным в 2020 г. данным Евростата [3], в 2018 г. в странах ЕС около 172 тыс. компаний было классифицировано как быстрорастущие предприятия (high-growth enterprises), что составляло более 1/10 (11,9%) от всех действующих предприятий ЕС со штатом не менее 10 сотрудников. В общей сложности эти предприятия обеспечили работой почти 14 млн человек. При этом самая высокая доля быстрорастущих предприятий среди всех действующих предприятий с числом сотрудников не менее 10 была зафиксирована в Греции (16,9%), за ней следовали Нидерланды (16,3%), Испания (16,1%) и Ирландия (15,8%).

Как далее отмечается Евростатом, эти быстрорастущие предприятия оказывают значительное влияние на занятость во многих странах ЕС. В частности, в 2018 г. примерно каждый 5-й сотрудник предприятий со штатом 10 и более человек работал в БРК в Нидерландах (28,0%), Греции (25,6%), Ирландии (23,7%), Португалии (21,8%) и Испании (21,4%) [3].

В свою очередь, в публикации канадского исследователя П. Ривара 2020 г. приводится еще более впечатляющая сравнительная статистика: за период с 2009 по 2013 г. в Канаде насчитывалось 1,24% БРК среди всех предприятий, включая микрофирмы (со штатом менее 10 человек), и на долю этих БРК пришлось 63% от общего чистого роста занятости в стране за этот отрезок времени [4].

В качестве более свежего примера сошлемся на обзорный доклад ОЭСР, официально опубликованный в ноябре 2021 г., Understanding Firm Growth. Helping SMEs Scale Up («Осмысление феномена роста фирмы. Поддержка МСП в масшта-

3 Подробнее о феномене масштабируемых компаний / скейлапов см. [1, с. 17–19].

бирования бизнеса») [5]. Аналитиками ОЭСР было в очередной раз выявлено, что БРК и масштабируемые компании (в данном докладе они, как правило, обозначались как scalers; за неимением адекватного русского перевода предлагаем использовать транскрипцию — скейлеры) вносят значительный вклад в создание рабочих мест и обеспечение общего экономического роста. В рамках проведенного ими пилотного исследования в пяти странах ЕС — Финляндии, Италии, Португалии, Словакии и Испании — к категории масштабируемых (scale up) было отнесено 13–15% МСП с числом сотрудников от 10 до 249 (т.е. МСП без учета микрокомпаний)⁴.

Как показал проведенный далее специалистами ОЭСР анализ, в период с 2015 по 2017 г. на долю этих компаний-скейлеров пришлось от 47 до 69% всех новых рабочих мест, созданных в этих странах малыми и средними компаниями (без микрокомпаний). Причем особенно значимым оказалось воздействие наиболее динамичных скейлеров со среднегодовым ростом занятости в 20% и выше в течение трехлетнего периода. К этой прослойке было отнесено около трети всех выявленных в пилотном исследовании скейлеров, и при этом они обеспечили больше половины всех новых рабочих мест, созданных БРК, относящимися к МСП.

Авторы доклада ОЭСР также сделали еще одно очень важное уточнение по проанализированной выборке европейских МСП-скейлеров: «Совокупный вклад компаний-скейлеров в рост числа рабочих мест остается положительным и в последующие несколько лет после зафиксированной фазы роста их масштаба» [5]. Более того, по оценкам аналитиков ОЭСР, около 60% компаний-скейлеров, продемонстрировавших в исследованный период быстрый рост рабочих мест, «продолжали добавлять новые рабочие места или по крайней мере сохраняли в ходе масштабирования число рабочих мест в течение трех лет после первоначального этапа быстрого роста» [5]. Таким образом, по мнению авторов, государственная поддержка масштабируемых компаний продолжает окупаться и после возможного завершения фазы их быстрого роста (beyond the scale-up phase).

Кроме того, аналитики ОЭСР особо отмечают, что БРК, выявленные по альтернативному критерию роста продаж/оборота (scalers in turnover), предсказуемо вносят заметный вклад в рост общего объема продаж МСП со штатом более 10 человек. Так, на их долю пришлось от 51% (в Испании) до 71% (в Финляндии и Португалии) совокупного роста продаж всех МСП в исследованных странах за трехлетний период (2015–2017 гг.). Что также весьма показательно, на долю таких БРК пришлось от 40 до 65% от общего числа рабочих мест, созданных за это же

4 В качестве основного критерия использовались темпы роста занятости — средний прирост 10% в год или более в течение трех лет; отдельно уточним также, что по 15 странам Евросоюза, которые подверглись более общему статистическому анализу ОЭСР, средняя доля БРК составляла от 7 до 14% (данные 2017 г.).

время всеми МСП пилотных стран (Финляндия, Италия, Португалия, Словакия и Испания). Также оказалось, что около трети компаний, определенных как быстрорастущие по критерию роста продаж/оборота, одновременно попали в класс БРК и по критерию роста занятости.

Еще один значимый эмпирический вывод, сделанный авторами исследования ОЭСР, заключается в том, что большинство предприятий-скейлеров представляли собой зрелые МСП, возраст которых в начале периода роста составлял не менее шести лет. В среднем по пяти пилотным странам ЕС почти 80% выявленных скейлеров оказались именно такими зрелыми компаниями, и на них пришлось более 70% новых рабочих мест, созданных всеми скейлерами за период 2015–2017 гг.

Подобная возрастная картина более характерна для БРК и масштабируемых компаний промышленно развитых стран, тогда как в большинстве развивающихся стран, согласно анализу, представленному в монографии специалистов МБРР / Всемирного банка, основной массив компаний «переживает эпизоды высокого роста на самых ранних этапах своего развития / жизненного цикла» [6].

Наконец, по мнению аналитиков ОЭСР, «в целом факты указывают и на то, что расширение масштабов деятельности (компаний-скейлеров. — Авт.) в основном обусловлено стратегическими инвестициями этих компаний в подрывные инновации, направленные на изменение методов их работы или на продаваемые ими товары и услуги» [5].

1.2. Терминологическая специфика

В нашем предыдущем обзоре зарубежных публикаций на тему БРК [1, с. 15–19] уже достаточно подробно рассматривалась проблема терминологической разнородности — наличия множества различных формальных определений подобных компаний и базовых критериев (как количественных, так и качественных), позволяющих отнести их к категории быстрорастущих.

До сих пор консенсуса относительно определения быстрорастущих фирм среди исследователей так и не сложилось, хотя в качестве условной отправной точки, как правило, используется вариант, предложенный еще в 2007 г. аналитиками ОЭСР/Евростата. Напомним, что, согласно этому базовому определению, быстрорастущие фирмы — это все предприятия со среднегодовым ростом (average annualised growth) более 20% в год за трехлетний период и с 10 или более сотрудниками в штате в начале периода наблюдения [7]. При этом аналитики ОЭСР также уточнили, что в качестве количественного критерия может использоваться рост как числа сотрудников, так и оборота (выручки, продаж) компаний.

В целом приходится с сожалением констатировать, что многочисленные гибридные варианты дефиниций БРК, позднее предлагавшиеся различными авторами, пока не позволяют четко выявить ни саму природу данного экономического феномена, ни типичные характеристики БРК, обуславливающие относительно устойчивую динамику их развития (повторяемость эпизодов роста).

При этом весьма терминологически размытым до сих пор остается и имеющий близкое отношение к основной проблеме, т.е. к формальной идентификации БРК, вопрос определения так называемых масштабируемых компаний, или скейлапов (scale-ups). Практически идентичные определения компаний-скейлапов приводятся в публикациях скандинавских кураторов программ поддержки таких компаний Nordic Scalars и Nordic Scalars 2.0 и в специальном докладе канадских исследователей из Университета Торонто (С. Денни и др.).

Так, скандинавскими аналитиками в качестве рабочего варианта изначально использовалось следующее трехсоставное определение скейлапов:

- годовой доход (annual revenue) не менее 2 млн евро;
- общая численность персонала не менее 10 человек;
- ежегодные показатели прироста (выручки) не менее 20% за последние три года [8].

В свою очередь, согласно версии С. Денни и его коллег, «в соответствии с используемым нами определением, основанным на динамике роста доходов, к компаниям-скейлапам относятся те, у которых среднегодовой прирост выручки в течение трех лет составляет не менее 20%, а минимальный порог выручки (minimum revenue threshold) в конце периода роста составляет 2 млн долл.» [9]. Отметим также, что канадские авторы, как и ряд других современных исследователей (например, известный британский автор серии публикаций по теме БРК К. Мейсон), фактически ставят знак равенства между терминами «компании-скейлапы» (scale-ups) и «быстрорастущие фирмы» (high-growth firms): «...масштабируемые компании (scale-ups) характеризуются устойчивым ростом занятости и доходов на протяжении определенного периода времени и ... зачастую их также называют быстрорастущими фирмами (high-growth firms)» [10].

Можно также отдельно упомянуть об альтернативном подходе, который в настоящее время используется сотрудниками голландского Erasmus Centre for Entrepreneurship (исследовательское подразделение Erasmus University в Роттердаме) в ежегодных обзорах динамики развития европейских компаний-скейлапов (серия публикаций European ScaleUp Monitor). По их версии, представленной в обзоре за

2021 г., «...масштабируемые компании определяются как молодые быстрорастущие компании (не старше 10 лет), получившие не менее 1 млн евро инвестиций в течение последних 10 лет (январь 2011-го — декабрь 2020-го)» [11]. Впрочем, очевидно, что подобный подход (с акцентом на венчурную и стартап-составляющую) существенно ограничивает общую выборку отслеживаемых компаний: так, в обзоре за 2021 г. присутствуют общие данные только по 15 европейским странам — лидерам по общему числу представленных в них скейлапов (причем 33% из них базируются в Великобритании и еще 17% — во Франции), и их суммарное число составляет лишь около 450 компаний.

Согласно же трактовке в представленном Deloitte в июле 2021 г. обзоре *Scaleup Ecosystems and The Future of Mobility* («Скейлап-экосистемы и будущее мобильности»), под скейлапами (scale-ups или scaleups в слитном написании) опять-таки предлагается понимать БРК, которые «как правило (typically), уже миновали стадию стартапа и обладают проверенной временем бизнес-моделью (proven business model)» [12].

Наконец, в упомянутом выше обзорном докладе ОЭСР 2021 г. фактически был представлен очередной терминологический неологизм — scalers (скейлеры). Но, по сути, компании-скейлеры в трактовке ОЭСР — это «быстрорастущие МСП (fast-growing small- and medium-sized enterprises, SMEs)» [5]. Иными словами, в качестве так называемых компаний-скейлеров аналитики ОЭСР, по сути, рассматривают все БРК, за исключением крупных.

При этом аналитики ОЭСР в очередной раз отмечают и то, что исследователям так до сих пор и не удалось установить, чем принципиально отличаются масштабируемые компании от «немасштабируемых»: «За исключением отдельных исследований на страновом уровне, которые рассматривают специфические факторы, например доступ таких компаний к глобальным рынкам или к источникам внешнего финансирования, все еще нет понимания особенностей самого процесса трансформации масштабируемых компаний, в ходе которого они переживают периоды высокого роста» [5].

1.3. БРК в периоды кризиса

Необходимо отдельно остановиться также на попытках, предпринимаемых в последнее время некоторыми исследователями феномена быстрого роста, глубже проанализировать поведение БРК в кризисных условиях. По вполне понятным причинам в центре внимания оказалось воздействие на ведение ими бизнеса глобальной пандемии COVID-19.

В частности, в обзоре ОЭСР 2021 г. констатируется, что «учитывая их важную роль в создании рабочих мест, вопрос о том, как поддержать быстрорастущие фир-

мы, является одной из центральных тем в дебатах о предпринимательской политике. И этот вопрос особенно важен для выхода из кризиса, вызванного COVID-19, учитывая значительную степень структурных изменений, которые он повлечет за собой, и роль, которую могут сыграть масштабируемые компании для преобразования новых возможностей роста в рабочие места, повышение экономической эффективности и устойчивости» [5].

В свою очередь, в статье 2021 г. П. Ламберта и Й. Ван Реенена отмечается, что на долю масштабируемых компаний приходится большая часть новых рабочих мест и экономической стоимости, и восстановительный период после кризиса не станет исключением. Более того, именно инновационные и склонные к риску масштабируемые компании могут иметь в этот период больше возможностей для роста, чем в обычное время, если им будет оказана надлежащая поддержка. Поэтому наряду с широким спектром общих мер антикризисной поддержки предприятий правильная политика восстановления должна включать целевую поддержку фирм с высоким потенциалом роста [13].

В опубликованном в 2021 г. техническом докладе специалистов European Commission's Joint Research Centre (Объединенного исследовательского центра Службы науки и знаний Европейской комиссии) была предпринята предварительная попытка более общего анализа текущего воздействия кризиса, вызванного пандемией COVID-19, на европейские БРК.

Основной вывод, сформулированный авторами данного доклада, звучит следующим образом: «Проведенный анализ роли БРК в предыдущих кризисных и восстановительных периодах показывает, что они обеспечивают положительный экономический эффект в течение всего бизнес-цикла, причем особенно заметное позитивное влияние на этапах восстановления экономики (recovery stages) оказывают более крупные БРК» [14, с. 61]. БРК, особенно крупные, значительно повышают общую бизнес-активность даже в кризисные периоды, причем «экономическое значение БРК для обеспечения краткосрочного роста (на страновом уровне. — Авт.) почти полностью основано на активности крупных БРК как в фазах роста/экспансии, так и в еще большей степени в периоды восстановления» [14, с. 8]. Несмотря на то что нынешний кризис «не похож на предыдущие финансовые кризисы и кризисы суверенного долга, этот промежуточный вывод наряду с другими многочисленными свидетельствами особой значимости БРК для экономики в целом говорит о том, что разработчикам государственной политики следует уделять особое и преимущественное внимание именно этой категории предприятий и создавать для них различные рамочные механизмы и схемы, способствующие их дальнейшему развитию, в контексте более общих усилий по сдерживанию кризиса и обеспечению более быстрого выхода из него» [14, с. 8].

В обзорной публикации 2021 г. М. Банно и С.А. Варум [15], посвященной главным образом анализу воздействия предыдущего глобального финансового кризиса 2008–2009 гг. на БРК Португалии (авторы подробно исследовали исходную выборку более чем из 190 тыс. компаний за период с 2007 по 2014 г.), было, в частности, выявлено, что наиболее устойчивыми компаниями (*persistent high-growth firms*, PHGF) оказались относительно более молодые и опять-таки более крупные по размеру в сравнении с прочими БРК. Кроме того, их бизнес был заметно более интернационализированным (т.е. более ориентированным на экспортные продажи). По мнению авторов этого исследования, в условиях значительного сокращения общих бизнес-инвестиций в период пандемии COVID-19 (а равно и прочих кризисных внешних воздействий) необходимо прежде всего поддерживать именно БРК, ориентированные на экспорт, при помощи различных финансовых инструментов и механизмов⁵.

Впрочем, Банно и Варум при этом сделали принципиальное уточнение: исходя из долгосрочных перспектив государственной политики, подобные антикризисные программы (господдержки) следует фокусировать прежде всего на фирмах, которые имеют хорошие шансы в скором времени превратиться в быстрорастущие (HGF, *high-growth firms*), а не на компаниях, которые уже достигли статуса быстрорастущих (HGF). Этот их тезис, разделяемый многими другими исследователями феномена быстрого роста (см., например, [16]), базируется на достаточно популярном предположении, подтверждаемом богатым эмпирическим анализом⁶, согласно которому многие компании, учитывая краткосрочность фазы их быстрого роста, рискуют потерять свой динамический потенциал еще до того, как смогут получить реальную целевую поддержку.

О сложности эффективного таргетирования компаний-скейлеров также говорится в аналитическом обзоре ОЭСР 2021 г.: «Чтобы определить, каким образом госполитика может эффективно поддерживать масштабируемые компании, требуется более целенаправленная исследовательская работа. Однако пока нам известно слишком мало достоверно установленных фактов (о природе компаний-скейлеров. — Авт.), которые могли бы помочь политикам распределить ограниченные ресурсы для их наиболее эффективного использования в работе с такими компаниями» [5].

Выделим также ряд предварительных выводов и промежуточных оценок, касающихся влияния на бизнес БРК непосредственно глобальной пандемии COVID-19, по результатам проведенного анкетирования бельгийских БРК (точнее, относи-

5 Об «интеграции на зарубежных рынках» значительного числа выявленных в пилотном исследовании европейских БРК-скейлеров также отдельно упоминается и в докладе ОЭСР — 2021 [5].

6 В частности, в специальной литературе получил широкое распространение термин «одномоментные» БРК (*one-shot HGFs*), или *one-hit-wonders* (буквально «чудо-однодневки»), для обозначения недолговечности фаз быстрого роста большинства таких компаний.

тельно компактной выборки примерно полусотни фламандских компаний данной категории), которые были представлены в другой публикации 2021 г. [17]. В этом обзоре авторами (Й. Шеперсом и др.) был также сделан особый акцент на выявлении различных факторов устойчивости (resilience) БРК и типичной реакции таких компаний на негативное воздействие COVID-19.

В частности, они отмечают, что на начальном этапе коронавирусного кризиса преобладающая реакция местных БРК была очень «приземленной» и в основном ориентированной на поиски механизмов и схем краткосрочного выживания. Типичными примерами таких оперативных действий стали антикризисное управление денежными средствами, частая и прозрачная коммуникация с сотрудниками и особое внимание к сохранению занятости внутри компаний. Иными словами, в начале кризиса COVID-19 компании, ориентированные на рост, прежде всего предприняли достаточно рутинные действия, которые помогли им сохранить операционные возможности. Однако помимо этой «рутинной реакции», как показал проведенный авторами публикации анализ, многие местные БРК уже тогда сделали определенные шаги для создания новых динамических возможностей, в том числе связанные с попытками быстрого апгрейда имевшихся в этих компаниях бизнес-компетенций. Причем концентрация внимания БРК на действиях, связанных с выявлением таких динамических долгосрочных возможностей, стала намного более активной во время 2-й волны COVID-19.

К числу этих «динамических решений» можно, например, отнести обновление отношений с ключевыми клиентами, поиск новых направлений и способов ведения бизнеса и меры по налаживанию устойчивых партнерских связей. Наконец, как было с особым удовлетворением отмечено бельгийскими исследователями, «полученные нами результаты в целом показывают, что предприниматели, ориентированные на рост, все еще весьма позитивно смотрят в будущее. Большинство опрошенных нами предпринимателей из БРК отметили в своих комментариях, что рост как на национальном, так и на международном уровне по-прежнему занимает важное место в их повестке дня» [17].

1.4. Новые программы господдержки БРК и скейлапов

В опубликованной в 2022 г. коллективной монографии под редакцией К. Венберга и К. Сандстрёма *Questioning the Entrepreneurial State. Status-quo, Pitfalls, and the Need for Credible Innovation Policy* («Переосмысление предпринимательского государства. Статус-кво, подводные камни и необходимость продуманной инновационной политики») [18] были представлены различные точки зрения исследователей по поводу концепции «предпринимательского государства», впервые выдвинутой в 2011 г. известным итальянским экономистом М. Маццукато [19]

и получившей весьма широкое распространение в последнее десятилетие на фоне затянувшегося структурного кризиса глобальной экономики.

В рамках данной концепции (позднее развитой Маццукато в новой книге [20]) отстаивается необходимость «возрождения промышленного интервенционизма» (активной промышленной политики) со стороны государства и постулируется важность формулирования национальными правительствами «глобальных миссий» (комплексных стратегий развития экономики), при помощи которых можно стимулировать общую инновационную активность, направленную на решение различных серьезных социальных проблем — от развития зеленой энергетики до укрепления национальной безопасности и создания устойчивых систем здравоохранения.

Не вдаваясь в детали этой популярной концепции, добавим лишь, что, по мнению Маццукато и ее многочисленных последователей, именно государство на протяжении многих лет было главным проводником инноваций и промышленного обновления в ведущих странах мира; в частности, многие исследователи и политсмейкеры (буквально «игроки, формирующие новые направления политики») считают, что на современном этапе одним из важных элементов масштабных государственных «интервенционистских» усилий служит возможность целенаправленной (таргетированной) поддержки быстрорастущих предприятий (high-growth enterprises, HGEs) и компаний-скейлапов при помощи различных схем и инструментов госполитики.

Этому принципиальному компоненту общей парадигмы «предпринимательского государства» посвящена отдельная глава вышеупомянутой монографии 2022 г., в которой ведущие исследователи темы БРК А. Коад, П. Харастоши, Р. Пал и М. Теруэль рассмотрели ключевые аспекты и возможные теоретические и практические обоснования для применения различных мер господдержки таких компаний, а также высказали свои концептуальные соображения и комментарии на предмет их предполагаемой эффективности (и, напротив, нецелесообразности использования некоторых из них).

Так, согласно формальному анализу А. Коада и его соавторов, к самым распространенным составляющим комплексной стратегии господдержки БРК относятся общие меры по улучшению существующих институтов и инфраструктуры для поддержки ведения бизнеса (БРК при этом рассматриваются лишь как одна из разновидностей широкой предпринимательской экосистемы), а также более сфокусированные инструменты и механизмы, направленные на устранение различных препятствий (например, упрощение бюрократических процедур и содействие дальнейшему росту перспективных компаний, в частности помощь экспортерам), оказание содействия в тех или иных формах (в том числе при

помощи налоговых кредитов и/или льгот, грантов, предоставления облегченного доступа к источникам рискованного капитала и т.д.) некоторым подгруппам БРК (например, молодым БРК или БРК из определенных технологических секторов), а также всевозможные схемы и программы, «направленные на пробуждение в потенциальных БРК (или «спящих газелях», *sleeping gazelles*) амбиций быстрого роста» [21].

Наконец, отдельная и очень активно используемая целым рядом стран в последние годы категория мер в этой сфере госполитики состоит в оказании высокоцелевой (таргетированной) поддержки потенциальным или уже выявленным БРК. Так называемая реляционная поддержка, в оригинале *relational support*, — термин, впервые предложенный британскими исследователями Р. Брауном и С. Моусон в статье 2016 г. [16]. Причем, как особо отмечают авторы данной статьи, повышенное внимание со стороны разработчиков государственных стратегий и программ поддержки БРК во многих странах уделяется инновационно активным и/или высокотехнологичным БРК, поскольку именно такие компании представляются наиболее эффективными проводниками ускоренного роста национальных экономик и прежде всего развития производственных мощностей в новых технологических областях, имеющих стратегическое значение, таких как ИТ, искусственный интеллект (ИИ), биотехнологии и т.д.

Несмотря на определенный скепсис по поводу долгосрочной эффективности подобных инструментов и схем целевой поддержки перспективных БРК и скейлапов (в частности, они отмечают, что осуществляемые в ряде стран программы такого рода параллельно реализуются различными государственными ведомствами и институтами, формальные цели и задачи которых зачастую вступают в противоречие друг с другом и приводят к возникновению конфликтов интересов, дублированию функций и т.д.), А. Коад и его коллеги в целом констатируют, что наиболее успешные из таких программ базируются на использовании комплексного подхода, в соответствии с которым ключевые проблемы развития БРК (например, обеспечения для них упрощенного доступа к различным источникам финансирования, привлечения квалифицированной рабочей силы, облегчения выхода на международные рынки и т.д.) решаются не изолированно, а в рамках системной политики.

В качестве интересных примеров реализации подобной системной (комплексной) политики поддержки БРК и компаний-скейлапов рассмотрим скандинавские программы *Nordic Scalars* и *Nordic Scalars 2.0* и британскую *Innovate UK Scaleup Programme*.

Долгосрочная скандинавская программа *Nordic Scalars* курируется непосредственно межгосударственным агентством *Nordic Innovation* (в нем представлено пять стран Северной Европы — Дания, Финляндия, Норвегия, Швеция и Исландия).

Эта программа изначально была частью Entrepreneurship and Financing programme — более широкой программы, служившей флагманским инструментом организации Nordic Innovation в рамках сотрудничества скандинавских стран в области бизнеса и инновационной политики. Ее пилотная стадия, Nordic Scalars pilot, была запущена на четырехлетний период — с 2018 по 2021 г. И уже в ноябре 2019 г. Nordic Innovation выпустила промежуточный доклад с предварительными оценками итогов ее 1-й фазы (с декабря 2017-го по конец 2019 г.) [22].

Во вводной части доклада было отмечено, что «одним из ключевых обоснований реализации пилотной программы Nordic Scalars была важная роль масштабируемых компаний для создания рабочих мест и стимулирования экономического роста, в очередной раз продемонстрированная в ходе проведенного статистического анализа. Так, по результатам исследования североевропейских компаний-скейлапов, проведенного по заказу Nordic Innovation в 2019 г. (Scale-ups in the Nordics — Statistical Portrait 2008–2016), в 2016 г. эти компании составляли лишь 0,19% от всех предприятий (в регионе), но при этом на долю таких предприятий приходилось 5,2% всех занятых в экономике предприятий нефинансовой сферы» [22, с. 14].

В пилотную программу вошли 33 компании североевропейского региона — 10 из Швеции, 7 из Финляндии, 6 из Исландии и по 5 компаний из Дании и Норвегии, — разделенные на четыре потока (batches). Отметим, что в общей сложности заявки на участие в этой программе были поданы 103 компаниями.

Итоговый отбор участников осуществлялся на основании соответствия трем базовым количественным критериям, о которых уже упоминалось ранее:

- годовой доход (annual revenue) не менее 2 млн евро;
- общая численность персонала не менее 10 человек;
- ежегодные показатели прироста (выручки) не менее 20% за последние три года.

Кроме того, компании-кандидаты должны были представить бизнес-модель своего дальнейшего развития, в которой был бы продемонстрирован их прорывной потенциал (disruptive nature). Также в ходе предварительных интервью эксперты принимали во внимание и оценивали прочие качественные факторы, такие как мотивация к росту, бизнес-амбиции, сплоченность команды, формальное соответствие заявленным целям программы и пр.

Общий бюджет 1-й фазы (2017–2019 гг.) составил 14,0 млн норвежских крон (около 1,4 млн евро). Средние расходы на каждый поток (не считая подготовитель-

ного периода) составили 3,0 млн норвежских крон. Более 80% этих расходов обеспечили взносы бизнес-партнеров созданного на базе Nordic Innovation консорциума, причем само участие в программе было бесплатным для всех отобранных компаний (за исключением командировочных и транспортных расходов).

Как следует из комментариев авторов промежуточного оценочного доклада, содержание программы последовательно адаптировалось на базе накопленного опыта. Так, участников 1-го потока курировали в течение шести месяцев, и основная формальная задача этого начального этапа заключалась в комплексной поддержке выхода компаний на целевые рынки США. На основе полученных отзывов участников 1-го потока программные составляющие затем подверглись серьезному пересмотру для остальных потоков. В частности, основным элементом обновленной программы (начиная со 2-го потока) стала специальная учебно-консалтинговая программа Scale-Up Lab, обеспечивающая компаниям-участницам долгосрочную практическую и индивидуальную поддержку.

Учебная программа состояла из 10 модулей, в половине из которых от представителей компаний требовалось физическое присутствие для обеспечения живого обмена опытом и стимулирования взаимного обучения. Кроме того, к каждой из компаний был прикреплен постоянный наставник (mentor). В завершение программы каждая компания должна была разработать план своего развития на следующие 100 или 200 дней, а по истечении указанного периода представить в Scale-Up Lab отчет о достигнутом успехе.

Другим важным элементом пилотной программы послужили регулярные локальные сессии (local sessions) и групповые встречи (meetings), целью которых было налаживание связей между компаниями и контактов с возможными сторонними бизнес-партнерами.

Кроме того, было проведено два международных скейлап-саммита (scale-up summits) с участием как представителей самих компаний и их бизнес-кураторов, так и сторонних компаний и потенциальных инвесторов, в том числе из стран, не относящихся к Северной Европе.

Что же касается предварительных оценок пилотной стадии программы, полученных организаторами по итогам интервьюирования ее участников, особенно полезными были признаны прежде всего очные сессии с наставниками и экспертами. Именно наставническая составляющая, по мнению подавляющего большинства опрошенных, оказалась самой ценной частью программы.

Также весьма позитивно в плане оптимизации общей стратегии развития и дальнейшего масштабирования компаний большинством участников пилотной

программы были оценены практическая консультационная поддержка и полученная информация о специфике работы на внешних рынках (в частности, этот блок был признан особенно актуальным участниками 1-го «американского» потока).

Как резюмируется в промежуточном докладе, «на основании интервью с представителями компаний основными сильными сторонами пилотной программы были признаны:

- высокопрофессиональная и качественная команда наставников и экспертов;
- хорошо организованная и спланированная программа с реалистично поставленными целями и задачами (down-to-earth approach);
- конкретные советы и рекомендации от профессионалов, имеющих актуальный личный опыт в масштабировании бизнеса;
- непосредственное деловое общение (networking) с прочими компаниями-участниками» [22, с. 26].

В числе же выявленных недостатков 1-й фазы программы организаторы особо отметили слишком неоднородный характер отобранных компаний-участниц и, соответственно, недостаточную фокусировку на специфических отраслях и технологических направлениях (этот минус был назван как самими участниками программы, так и ее кураторами), а также отсутствие у представителей компаний, завершивших обучение, возможности продолжать регулярные контакты с их бывшими наставниками.

Приведем также основные выводы и общие рекомендации, представленные в оценочном докладе Nordic Innovation:

- программы для масштабирования компаний должны быть согласованы с более широкими национальными и региональными экономическими стратегиями;
- предлагаемые в таких программах инструменты и механизмы поддержки должны гибко адаптироваться к изменениям в потребностях и запросах конкретных компаний;
- программы должны предусматривать сочетание финансовой и нефинансовой помощи;
- программы должны способствовать налаживанию активного бизнес-взаимодействия компаний-участниц (peer-to-peer support);

- программы должны иметь фиксированные и четко продуманные критерии отбора для участия;
- программы должны обеспечивать индивидуальную поддержку (customized support) для отдельных фирм, в том числе после завершения ими непосредственного участия в таких программах [22, с. 10].

В апреле 2021 г. агентство Nordic Innovation запустило новую расширенную программу поддержки Nordic Scalers 2.0 (к ее реализации в качестве партнера была привлечена помимо прочих американская NASDAQ). Как отмечается на официальном сайте агентства, программа Nordic Scalers 2.0 базируется на результатах пилотного проекта Nordic Scalers и будет реализована в тесном сотрудничестве с Business Finland (правительственным агентством Финляндии по развитию торговли и инвестиций, финансированию инноваций), Innovation Norway (государственной компанией — институтом развития Норвегии, ответственным за развитие инноваций), Danish Business Authority (государственным агентством Дании, ответственным за регулирование и регистрацию компаний в стране), Vinnova (государственным инновационным агентством Швеции) и Icelandic New Business Venture Fund (исландским венчурным фондом нового бизнеса) [8].

Эта обновленная долгосрочная программа включает три автономные подпрограммы: Nordic Scalers by Epicenter & Friends, Nordic Scalers GlobalScaleX и Nordic Scalers ScaleUp Academy. Кратко обозначим специфику каждой из них.

Nordic Scalers by Epicenter & Friends — трехмесячная программа (с единовременной платой за участие в размере 14 тыс. евро), непосредственно курируемая шведским Epicenter Stockholm (дочерним подразделением частной консалтинговой компании Result) и осуществляемая в партнерстве с другими участниками консорциума (датской Canute, норвежским Tequity Cluster, финским Aalto Startup Center, а также собственными филиалами Epicenter Oslo и Epicenter Helsinki). Согласно официальному описанию, «это программа от скейлап-предпринимателей для скейлап-предпринимателей» [23]. Она является модификацией проверенной на практике модели программы Nordic Scalers. Обучающиеся компании получают следующие возможности:

- «четкие ориентиры и конкретные инструменты для достижения бизнес-целей и решения различных проблем, ограничивающих дальнейший рост;
- помощь в разработке сильной стратегии роста, основанной на стремлении к устойчивому масштабированию бизнеса;

- индивидуальный коучинг с серийным предпринимателем, обладающим личным опытом успешного масштабирования бизнеса, с учетом конкретных потребностей курируемых компаний;
- эффективный доступ к инвестиционным ресурсам/сетям, возможность налаживания контактов с крупными компаниями/корпорациями и поставщиками бизнес-услуг;
- активный обмен знаниями и опытом с коллегами и привлечение внешних источников информации и консультативной поддержки» [23].

Nordic Scalars GlobalScaleX, предусматривающая плату в 30 тыс. евро, реализуется в форме практикоориентированной образовательной программы для быстрорастущих технологических компаний, которые обладают потенциалом для работы на глобальном уровне [24]. Ее главные кураторы — две ведущие бизнес-школы Скандинавии: финская Aalto University Developing Entrepreneurship и BI Norwegian Business School, а также Nordea Startup & Growth (подразделение финансовой группы Nordea со штаб-квартирой в Хельсинки).

Nordic Scalars GlobalScaleX ориентирована на определение актуальных целей роста и барьеров на пути к масштабированию и на работу над ключевыми элементами новой стратегии компании. Программа состоит из пяти комплексных специализированных модулей, интенсивных занятий с наставником для отдельных компаний-участниц и финального мероприятия Nordea Investor Speed Dating — питчинга⁷ с потенциальными инвесторами при поддержке Nordea Startup & Growth.

Наконец, 3-й блок комплексной программы Nordic Scalars 2.0, Nordic Scalars ScaleUp Academy, — самая продолжительная, 12-месячная, подпрограмма обучения (включает 11 месячных онлайн-семинаров, а также занятия с наставником) на базе шведской специализированной программы Di ScaleUp, в рамках которой ранее были проведены схожие курсы для 60 местных компаний-скейлапов [25]. Стоимость обучения составляет 24,9 тыс. евро, в описании данной программы уточняется, что компании могут запросить финансовую поддержку у государства.

Помимо вышеупомянутой шведской Di ScaleUp программу непосредственно курируют финские компании Verona Growth, StartUp Foundation и Maria01, а также норвежская ScaleUpXQ. Основная целевая группа программы — компании-скейлапы, как уже достигшие формальных количественных показателей

⁷ Питч, питчинг (англ. pitch) — презентация своего бизнеса или бизнес-идеи инвесторам, потенциальным партнерам, институтам развития, как правило, короткая, непродолжительная (проводится в короткий/ограниченный промежуток времени).

роста бизнеса, так и только стремящиеся стать масштабируемыми после прохождения обучения, с численностью сотрудников от 10 до 70 и оборотом не менее 2 млн евро.

В официально представленной британским правительством в июле 2021 г. новой государственной инновационной стратегии (UK Innovation Strategy) особо отмечается, что масштабируемые компании (скейлапы) «с большей вероятностью будут заниматься инновационной деятельностью, чем обычные МСП» и что они «нуждаются в индивидуальной поддержке в связи с их специфическими потребностями» [26]. Начиная с 2019 г. Innovate UK EDGE, автономное подразделение британского агентства по инновациям Innovate UK, реализует отдельную специальную программу господдержки национальных компаний-скейлапов — Innovate UK Scaleup Programme. Основной целью этой программы, по официальной формулировке кураторов, является «поддержка высокоинновационных, амбициозных, ориентированных на быстрый рост и уже ставших на путь масштабирования компаний, инновации и/или бизнес-модели которых могут оказаться подрывными для сложившихся рынков и которые готовы реализовать или уже реализуют свою стратегию выхода на международный уровень» [27].

Эта программа предоставляет компаниям-участницам «индивидуальную, специализированную и финансируемую (государством. — Авт.) поддержку, ориентированную на конкретные потребности инновационных масштабируемых компаний». Отдельного упоминания заслуживает и прямая констатация разработчиками программы того, что она «является неотъемлемой и критически важной частью их ответа на кризисный эффект пандемии COVID-19» [27].

Как и в случае скандинавской Nordic Scalpers, основной программе предшествовала четырехмесячная пилотная фаза, завершенная в декабре 2018 г., в которой приняло участие 29 компаний (отметим, что всем этим компаниям была предоставлена дальнейшая консультационная поддержка) [28].

В программе Innovate UK Scaleup Programme используется оригинальная концепция так называемого консультативного совета (advisory board structure). В координирующий Scaleup Delivery Board (совет по реализации программы) входят 25 высококвалифицированных специалистов (scaleup directors), обладающих личным опытом эффективного масштабирования бизнеса. Совет разрабатывает конкретные инструменты и схемы целевой поддержки курируемых компаний. Помимо этого основного координатора за дальнейшим развитием программы наблюдает Scaleup Oversight Board (совет по мониторингу процесса масштабирования), в состав которого входят представители Лондонской фондовой биржи, British Business Bank, Business Growth Fund (BGF) и различные авторитетные представители частного бизнеса.

Для включения в программу масштабируемые компании должны пройти сложный процесс предварительного отбора, заявка компании рассматривается на заседании совета по реализации программы, где кандидаты оцениваются по ключевым критериям: текущий уровень и потенциал инновационного роста компании; устойчивость развития; собственно показатели масштабируемости, а также занимаемое на целевом рынке место и возможность дальнейшей рыночной экспансии.

В случае если компания-кандидат получает предварительную поддержку со стороны совета, перед окончательным отбором два специалиста, входящих в его состав, проводят ее очную инспекцию, по итогам которой представляют промежуточный отчет для окончательного рассмотрения советом. Процесс отбора является весьма строгим: так, в 2019 г. на 1-й поток было принято 36 из 91 компании-предварительного кандидата [28].

Всем отобранным для участия в программе компаниям назначается персональный менеджер, как правило, из числа членов совета. Он далее работает с компанией в качестве уполномоченного координатора, помогает выявить ключевые проблемы компании и факторы, которые могут способствовать дальнейшему масштабированию бизнеса.

Разработчики данной программы также специально уточняют, что она формально не ограничена по времени: ее «интенсивная фаза должна завершаться естественным образом, после того как будут решены ключевые проблемы или устранены основные барьеры на пути к следующему этапу масштабирования компании, а дальнейшее взаимодействие (кураторов программы и ее участников. — Авт.) будет продолжаться на периодической основе с учетом новых потребностей и возможных проблем» [28]. В качестве условного временного предела осуществления такого взаимодействия пока обозначается пятилетний период.

Согласно официально опубликованному в марте 2022 г. промежуточному оценочному отчету Interim Summative Assessment о ходе реализации программы, только за период с апреля 2019 г. по март 2021 г. участие в ней приняли в общей сложности 79 британских скейлапов, а по состоянию на середину 2022 г. ею было охвачено уже 168 компаний. Как с удовлетворением отмечают кураторы программы, за время участия в ней в 90% компаний были созданы новые рабочие места, 82% добились прироста своего оборота, 78% уже вышли на новые рынки или заключили новые контракты, а 75% запустили и/или разработали новые продукты [29].

В 2022 г. программа вступила в следующую трехлетнюю фазу реализации, и, согласно предварительным планам, о которых рассказала в мае 2022 г. ее координатор М. Адам, заместитель директора Innovate UK по бизнес-развитию, ее «дальнейшая цель — работать примерно с 200 компаниями ежегодно» [30].

Научное издание

*Аналитические доклады
Высшей школы бизнеса ВШЭ
Выпуск 8*

Медовников Дан Станиславович
Розмирович Станислав Дмитриевич
Оганесян Тигран Камович
Прохин Егор Анатольевич
Поташев Никита Андреевич
Мазурова Софья Алексеевна
Степанов Александр Константинович

**Быстрорастущие компании:
вклад в рост экономики и устойчивость к кризисам
Российский и международный опыт**

*Директор издательского центра ВШБ М.Е. Андрюкова
Редактор А.А. Иванова
Верстка: Н.А. Дымова
Корректор С.М. Борщевская
Выпускающий редактор А.В. Заиченко*

Подписано в печать 22.07.2024. Формат 84×108/16
Гарнитура PT Serif
Уч.-изд. л. 5,39. Усл. печ. л. 13,86
Печать офсетная. Бумага офсетная
Тираж 500 экз. Изд. № 2853. Заказ № 449

Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»
101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20,
тел.: +7 495 772-95-90 доб. 15285

Отпечатано с готовых файлов заказчика
в типографии ООО «Радугапринт»
117105, Москва, Варшавское шоссе, д. 28А, тел.: +7 495 252-75-10