

М.Г. Кузык

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,
Москва

Ю.В. Симачев

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,
Москва

А.А. Федюнина

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,
Москва

Специфика участия в международной торговле малых и средних быстрорастущих фирм, возможные следствия для государственной политики

Аннотация. В статье рассматриваются особенности и ограничения внешнеторговой деятельности российских быстрорастущих фирм малого и среднего предпринимательства (МСП), оценивается влияние государственной поддержки на рост выручки и экспорта компаний. Показано, что быстрорастущие фирмы демонстрируют более высокую экспортную активность; однако при этом основную роль в их развитии играют продажи на внутреннем рынке. Выявлена специфика географии экспорта быстрорастущих компаний, состоящая в большей по сравнению с другими МСП ориентации на рынки дальнего зарубежья, прежде всего – стран Азии. Отмечено, что в период действия санкционных ограничений быстрорастущие фирмы чаще других МСП выходили на новые для себя страновые рынки, причем основным направлением их экспортной экспансии являлось дальнейшее зарубежье. Подтверждено наличие положительной связи между экспортной деятельностью МСП, включая быстрорастущие, и использованием цифровых технологий. Отмечен более высокий уровень производительности труда на предприятиях-экспортерах. Обнаружена меньшая относительно других МСП зависимость быстрорастущих фирм от импорта технологий и большая заинтересованность во внедрении собственных разработок. Показано, что применяемые меры государственной поддержки слабо ориентированы на небольшие компании и мало способствуют росту фирм и развитию экспорта.

Ключевые слова: *малый и средний бизнес, быстрорастущие компании, экспорт, глобальные цепочки стоимости, импортозависимость, санкции, контрсанкции, цифровые технологии, производительность труда, государственная поддержка промышленных предприятий.*

Классификация JEL: D22, F61, L25, O12, O33.

DOI: 10.31737/2221-2264-2020-45-1-11

Быстрорастущие компании (БРК) являются чрезвычайно интересным и важным объектом экономического анализа. Во многих исследованиях отмечается значимая роль таких компаний в создании новых рабочих мест и обеспечении экономического роста (Birch, Medoff, 1994; Henrekson, Johansson, 2009; Anyadike-Danes et al., 2009; Юданов, 2010; Щербакова, Столбунец, 2010; Coad et al., 2014; Полунин, Юданов, 2016). БРК нередко выступают локомотивами развития традиционных и новых секторов, и в данном своем качестве они чрезвычайно важны для государства с позиций создания и отработки правил, норм регулирования и инструментов поддержки, обеспечивающих стимулирование и создаю-

щих благоприятные условия для быстрого и устойчивого роста (Симачёв и др., 2018).

В зарубежных эмпирических исследованиях показана не только положительная связь быстрого роста фирм с их экспортной активностью (St-Jean et al., 2008; Torres-Carballo, Monge-González, 2015), но и роль экспорта как важнейшего локомотива такого роста (Hölzl, Friesenbichler, 2007). В отношении России значимость фактора экспорта повышается в силу скромных объемов многих внутренних рынков, которые достаточно быстро становятся тесными для быстрорастущих фирм, *фактически делая необходимой для продолжения экономического роста экспортную экспансию* (НИУ ВШЭ, 2018). В России БРК выделяются на фоне

других компаний более высокой активностью в области экспорта (Земцов, Маскаев, 2018). Вместе с тем быстрорастущие российские фирмы ориентированы преимущественно на внутренний рынок, доля экспортных поступлений в их выручке относительно невелика (Медовников, Розмирович, 2019), а выход на внешний рынок не является значимым фактором их роста (Земцов, Маскаев, 2018).

В целом специфика внешнеторговой деятельности быстрорастущих российских фирм на сегодняшний день изучена слабо. В данном контексте важно упомянуть недавнее исследование (Медовников, Розмирович, 2019), в котором на примере участников рейтинга «ТехУспех» рассматриваются масштабы и направления экспорта быстрорастущих технологических компаний, представленные на внешнем рынке продукты, факторы их конкурентоспособности, мотивы осуществления экспортной деятельности и др.

1. Основные направления и эмпирическая база исследования

В настоящей работе предпринята попытка на основе микроэкономического анализа выявить некоторые характерные особенности российских БРК, так или иначе связанные с внешнеторговой деятельностью. Основные направления анализа:

- масштабы экспортной деятельности быстрорастущих фирм, география экспорта, актуальные проблемы в данной сфере, взаимосвязь с цифровизацией и производительностью;
- уровень зависимости БРК от импорта, влияние режима санкций и контрсанкций и ответные действия, предпринятые компаниями;
- специфика государственной поддержки небольших фирм, ее влияние на рост выручки и экспорта, запрос быстрорастущих компаний на функции государства.

В подавляющем большинстве случаев БРК возникают среди субъектов малого и среднего предпринимательства (см., например, (Henrekson, Johansson, 2009; Щербакова,

Столбунец, 2010; Земцов, Маскаев, 2018)), поэтому в данной работе мы сосредоточились на анализе фирм именно этой размерной группы.

Эмпирическую базу для исследования составили результаты трех обследований компаний, организованных Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ) (табл. 1).

В качестве основной выборки мы использовали первую и наиболее представительную. Критерием отбора БРК являлся прирост выручки (в сопоставимых ценах) со среднегодовым темпом не ниже 10% в течение четырех лет, не менее, предшествовавших опросу. При этом для исключения эффекта свехнизкой базы в число БРК не включались фирмы с объемом выручки менее 10 млн руб.

Сформулированному критерию соответствовало 9% МСП выборки, в совокупности обладающих рядом важных особенностей:

- для БРК характерна более высокая инвестиционная активность (67 против 53% всех МСП);
- быстрорастущие фирмы почти не превосходят другие МСП по общему уровню инновационной активности (48 против 47% по всем МСП), однако заметно чаще внедряют новые технологии (33 и 24% соответственно);
- БРК чаще используют современные цифровые технологии (86 против 72% по всем МСП выборки);
- быстрорастущие МСП чаще обладают высоким технологическим уровнем производства (35 против 25% по выборке в целом).

Кроме того, БРК выделялись в рамках второй выборки на основе самооценки респондентов: в этом случае быстрорастущими признавались МСП, руководители которых отметили устойчивый рост в течение не менее четырех лет со среднегодовым темпом не ниже 20%.

2. Экспортная деятельность

Быстрорастущие фирмы на общем фоне демонстрируют более высокий уровень экспортной активности: среди БРК доля компаний с опытом экспортной деятельности

Таблица 1

Данные исследования

Источник данных	Период обследования	Размер выборки	Состав выборки, %
Опрос руководителей предприятий проекта «Факторы конкурентоспособности и роста российских промышленных предприятий», выполненного в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ (далее – опрос НИУ ВШЭ, 2018)	Апрель–сентябрь 2018 г.	1716 фирм, в том числе 1035 МСП	Только обрабатывающая промышленность
Опрос руководителей технологических фирм, проведенный Центром исследований структурной политики НИУ ВШЭ и Институтом менеджмента инноваций НИУ ВШЭ (далее – опрос НИУ ВШЭ, 2019 (I))	Январь–февраль 2019 г.	142 фирм, в том числе 113 МСП	Технологические фирмы, преимущественно – участники рейтинга «ТехУспех»: обрабатывающая промышленность – 49; ИКТ – 20; другие отрасли – 31
Опрос руководителей компаний базовых несырьевых отраслей в рамках проекта «Анализ факторов и проблем повышения производительности труда на российских предприятиях, повышение роли науки и образования в обеспечении роста производительности» (далее – опрос НИУ ВШЭ, 2019 (II))	Июль–сентябрь 2019 г.	713 фирм, в том числе 472 МСП	Обрабатывающая промышленность – 49; строительство – 23; сельское хозяйство – 17; транспорт – 11

составляет 46%, а постоянных экспортеров – 11%, тогда как среди всех обследованных МСП их удельный вес оказывается в полтора раза ниже: соответственно 30 и 7%¹. При общем низком уровне участия российских МСП (5%) в глобальных цепочках стоимости (ГЦС) быстрорастущие фирмы чаще остальных (15%) интегрированы в такие цепочки.

Вместе с тем ключевую роль для развития БРК играет внутренний рынок: доля экспортных поступлений в выручке быстрорастущих фирм-экспортеров составляет 21% (всех МСП-экспортеров – 17%). Несмотря на динамичный рост выручки, БРК демонстрируют несущественно отличную от других небольших фирм динамику экспорта: увеличение его объемов за трехлетний период наблюдалось у 39% быстрорастущих фирм, тогда как среди всех МСП – у 35%.

География экспорта быстрорастущих фирм имеет некоторую специфику: хотя основ-

ным экспортным рынком для БРК, как и для всех МСП, является пространство бывшего СССР (где представлено почти 90% экспортеров), фирмы-газели заметно чаще поставляют продукцию в дальнее зарубежье (38 против 30% среди всех МСП-экспортеров), прежде всего – азиатские страны (соответственно 28 и 13%). Отметим, что между представленностью фирм на рынках стран ближнего и дальнего зарубежья имеется значимая отрицательная связь, т.е. фактически эти два направления экспорта являются не взаимодополняющими, а альтернативными.

В 2014–2018 гг. быстрорастущие фирмы существенно чаще остальных МСП выходили на новые для себя страновые рынки (35% БРК-экспортеров, тогда как среди всех МСП-экспортеров – 20%); при этом основным направлением экспортной экспансии являлось не постсоветское пространство, а дальнее зарубежье, прежде всего страны ЕС, Азии и Африки².

¹ Здесь и далее, если специально не указано иное, используются данные опроса НИУ ВШЭ 2018 г.

² Данные опроса НИУ ВШЭ, 2019 (I).

Главными барьерами для экспортной деятельности российских МСП являются сложности сертификации продукции на зарубежных рынках, недостаточная известность бренда, специфика продукции, ограничивающая возможности экспорта, и дефицит информации о внешних рынках (рис. 1). Для быстрорастущих фирм менее актуальны проблемы, связанные с зарубежной сертификацией и неэкспортной спецификой продукции, а также со сложностью создания необходимых подразделений за рубежом, недостатком необходимых средств и дискриминацией на зарубежных рынках. В то же время для БРК большее значение имеет недостаток специалистов в области внешнеторговой деятельности³.

Для ряда проблем экспортной деятельности прослеживаются взаимосвязи с определенными экспортными рынками. Экспортеры в страны ЕС, США и Канаду чаще сталкиваются с дискриминацией по страновому признаку, а также проблемой морального устаревания продукции. Кроме того, для экспортеров в Северную Америку актуальны проблемы качества продукции и ее несоответствия зарубежным стандартам. Экспортеры в страны Азии относительно часто сталкиваются с недостаточной известностью своих брендов. Проблемы логистики и недостатка информации о рынках и возможных партнерах особенно актуальны для экспортеров в страны бывшего СССР.

	Все МСП	МСП-экспортеры	Быстрорастущие фирмы	Быстрорастущие фирмы-экспортеры
У нас нет серьезных препятствий для экспортной деятельности	17,1%	17,1%	18,8%	27,3%
Сложности сертификации продукции на зарубежных рынках	37,1%	35,7%	31,3%	18,2%
Специфика продукции, ограничивающая возможности для экспорта	28,6%	27,1%	18,8%	9,1%
Отсутствие / нехватка собственных финансовых средств и трудности в получении коммерческих кредитов для финансирования экспортных контрактов	26,7%	21,4%	12,5%	
Недостаточная известность бренда	22,9%	30,0%	18,8%	27,3%
Недостаток информации о внешних рынках и возможностях установления партнерских отношений	22,9%	27,1%	25,0%	27,3%
Сложность создания сбытовых и/или сервисных подразделений за рубежом	19,0%	24,3%	12,5%	9,1%
Сложность и длительность таможенных процедур	17,1%	20,0%	25,0%	18,2%
Недостаток в компании специалистов в области ВЭД	17,1%	17,1%	18,8%	27,3%
Дискриминация российских производителей в зарубежных странах	14,3%	18,6%		
Проблемы логистики при экспорте	14,3%	17,1%	12,5%	9,1%
Сложность и длительность процедур по возврату НДС	12,4%	14,3%	18,8%	9,1%
Высокая себестоимость продукции	10,5%	11,4%	6,3%	9,1%
Дефицит свободных мощностей после удовлетворения потребностей внутреннего рынка	10,5%	10,0%		
Недостаточное качество продукции	4,8%	5,7%		
Высокие вывозные пошлины Российской Федерации	3,8%	4,3%	6,3%	
Несоответствие продукции предприятия зарубежным технологическим, экологическим, санитарно-эпидемиологическим стандартам	1,9%	2,9%		
Принципиальная незаинтересованность собственников	1,9%			
Моральное устаревание продукции	1,0%	1,4%		

Рис. 1

Барьеры для экспортной деятельности МСП

Источник: Опрос НИУ ВШЭ, 2019 (I).

³ Для анализа проблем экспортной деятельности используются данные опроса НИУ ВШЭ, 2019 (I).

Одним из значимых факторов, способствующих развитию фирм в целом и расширению экспорта в частности, является использование цифровых технологий. Имеется ряд эмпирических свидетельств наличия положительной связи между цифровизацией и экспортной активностью МСП (Cassetta et al., 2019; Tşaçă et al., 2019). Данный вывод полностью подтверждается и нашими данными: МСП, использующие цифровые технологии, вдвое чаще остальных являются экспортерами (соответственно 20 и 10%). Положительная связь между цифровизацией и экспортом прослеживается и для быстрорастущих фирм России: экспортную активность в 2017 г. демонстрировали 38% БРК, использующих цифровые технологии, тогда как среди остальных фирм-газелей доля экспортеров составляла 25%. Если же говорить о конкретных типах цифровых технологий, то и для всех обследованных МСП, и для быстрорастущих фирм характерна корреляция экспортной активности и участия в глобальных цепочках стоимости (ГЦС) прежде всего с использованием облачных технологий и сервисов, а также систем автоматизации бизнес-процессов и взаимоотношений с контрагентами (ERP, CRM, SCM и др.).

Наконец, важно обратить внимание на связь экспортной деятельности фирм с уровнем производительности. В современной литературе имеется немало число свидетельств более высокой производительности экспортеров (в том числе основанных на российских данных (Wilhelmsson, Kozlov, 2007; Кадочников,

Федюнина, 2017)), что объясняется как самоотбором, так и наличием эффекта обучения от экспорта (подробнее об этом см. (Greenaway, Kneller; 2007)). Более высокий уровень производительности фирм-экспортеров в сочетании с ее несколько лучшей динамикой прослеживается и на нашей выборке (табл. 2). При этом фирмы, начавшие экспортную деятельность сравнительно недавно, отличаются от остальных экспортеров более низким текущим уровнем производительности труда, они также несколько реже демонстрировали ее рост, что может являться косвенным свидетельством наличия эффекта обучения от экспорта.

Быстрорастущие фирмы характеризуются существенно более высоким уровнем производительности труда и чаще демонстрируют ее положительную динамику; при этом БРК-экспортеры превосходят остальные быстрорастущие фирмы в части динамики производительности, однако, уступают им по текущему ее уровню.

3. Зависимость от импорта, влияние санкций и контрсанкций

Свыше 3/4 обследованных МСП используют в процессе производства зарубежные продукты, технологии или услуги, причем более чем в половине случаев хотя бы для одной категории импорта отсутствуют российские аналоги. В наибольшей степени фирмы зависят от зарубежных машин и оборудования, а также деталей, узлов и агрегатов: соответственно 32 и 29% МСП используют такого рода импорт, не имеющий альтернатив в России.

Таблица 2

Уровень и динамика производительности труда МСП в зависимости от наличия экспорта

Категория фирм	Все МСП	БРК
Производительность труда в 2017 г. – медианное значение, тыс. руб./человек		
Все МСП	465,5	890,9
Фирмы-экспортеры	584,4	745,3
Фирмы, начавшие экспортную деятельность не ранее 2014 г.	537,0	742,5
Доля фирм, увеличивших производительность труда за 2016–2017 гг., %		
Все МСП	46,6	53,5
Фирмы-экспортеры	54,5	63,2
Фирмы, начавшие экспортную деятельность не ранее 2014 г.	50,0	57,1

Быстрорастущие компании на общем фоне чаще используют импорт (81%); при этом с точки зрения профиля импортозависимости они практически не отличаются от остальных МСП, за одним важным исключением: БРК реже используют зарубежные технологии, не имеющие отечественных аналогов: 17 против 21% среди всех небольших фирм выборки. Данный факт весьма важен, поскольку, как отмечалось выше, БРК существенно чаще остальных фирм внедряют новые технологии.

По состоянию на 2018 г. половина российских МСП не подверглась сколько-нибудь значимому воздействию санкций и контрсанкций, а для 40% их влияние было негативным. Менее других от режима санкций и контрсанкций пострадали МСП, ведущие экспортную деятельность, в особенности – экспортеры в страны Азии.

На общем фоне БРК реже подвергались негативному влиянию санкционных ограничений (32%) и чаще извлекали из них выгоду (в 19% случаев против 11% среди всех МСП), как правило, посредством увеличения своей доли на внутреннем рынке за счет вытеснения импорта, что, вероятно, являлось немаловажным фактором динамичного роста их продаж в период действия санкционных ограничений.

Основным негативным последствием санкций и контрсанкций для российских МСП стал рост рисков, связанных с колебаниями

курсов валют, затронувший 37% компаний. Быстрорастущие фирмы оказались в большей степени подвержены данному риску (44%), а также вдвое чаще сталкивались с разрывом сделок и отношений с зарубежными партнерами (8 против 4% всех МСП), что, очевидно, обусловлено более активным участием БРК в международной торговле. Однако быстрорастущие фирмы практически не пострадали от возникших ограничений доступа к зарубежным технологиям (1%, тогда как среди всех небольших фирм – 7%), что напрямую связано с отмеченной выше их меньшей зависимостью от технологического импорта.

В контексте влияния санкций и контрсанкций важно рассмотреть ответные меры, которые принимали фирмы. Почти половина МСП не осуществляла никаких специальных действий в связи с введенными санкционными ограничениями, причем среди пассивных вполне ожидаемо преобладали фирмы, на которые данный режим не оказал значимого влияния. При наличии же реакции на санкции и контрсанкции последняя чаще всего происходила в форме снижения издержек или переключения на российских поставщиков (рис. 2). Быстрорастущие фирмы в целом демонстрировали более активную ответную реакцию на санкционные ограничения, заметно чаще других практикуя собственную разработку новых продуктов и технологий и диверсификацию продукции.

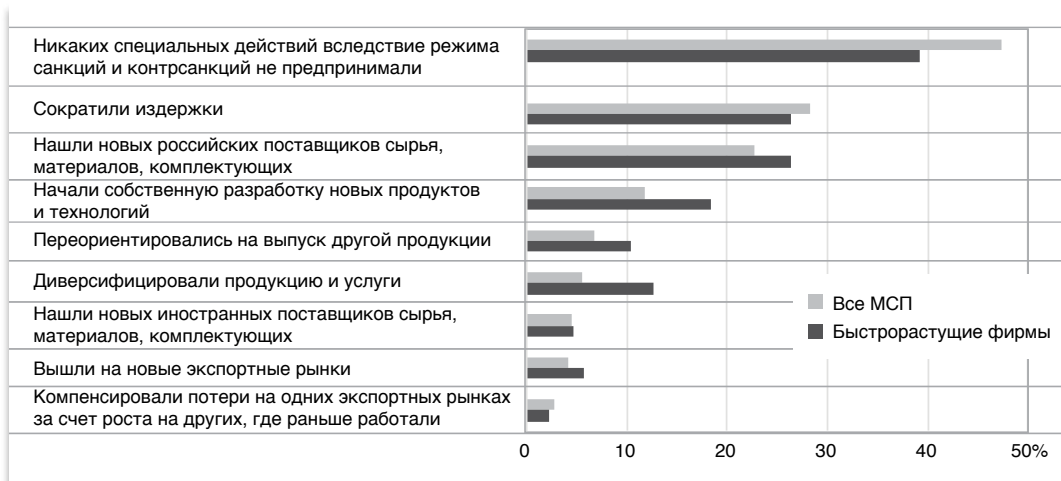


Рис. 2

Реакция российских МСП на режим санкций и контрсанкций

4. Государственная поддержка компаний, ее вклад в рост выручки и экспорта, запрос на функции государства

Значимую роль в стимулировании роста компаний и расширении популяции быстрорастущих МСП потенциально способно сыграть государство. В России государственные и квазигосударственные структуры традиционно играют очень существенную роль в развитии отраслей и отдельных фирм, в том числе посредством использования различных инструментов и мер государственной поддержки. При этом все ее основные формы господдержки в большей степени сфокусированы на крупном бизнесе, а не на малых фирмах (рис. 3). Отметим, что быстрорастущие фирмы хотя и несколько чаще других МСП становились бенефициарами государственной поддержки в какой-либо форме (включая организационную) – 27 против 23% по всем малым и средним фирмам выборки, но все же кардинально уступают в данном отношении наиболее крупным компаниям (с более чем тысячей работников), почти 2/3 из которых являлись получателями поддержки.

В контексте развития БРК принципиальное значение имеет вопрос о том, как оказываемая государством поддержка влияет на рост объемов выручки и экспорта фирм. Для получения ответа сопоставим динамику соответствующих показателей фирм, являвшихся бенефициарами конкретного инструмента государственной поддержки, и контрольной группы максимально близких им компаний, не получавших поддержку данного типа⁴ (табл. 3).

Результаты расчетов свидетельствуют о наличии заметного положительного влияния на рост выручки только со стороны мер налогового стимулирования, тогда как сколько-нибудь явного позитивного вклада в динамику экспорта не оказывает ни одна из базовых форм государственной поддержки⁵.

В заключение отметим, что и МСП в целом, и быстрорастущие фирмы предъявляют диверсифицированный запрос на функции государства (рис. 4). С одной стороны, небольшие компании нуждаются в поддержке свободной конкуренции и обеспечении общих правил игры (эффективная судебная система, защита прав собственности и т.п.), причем последнее особенно актуально для быстрора-

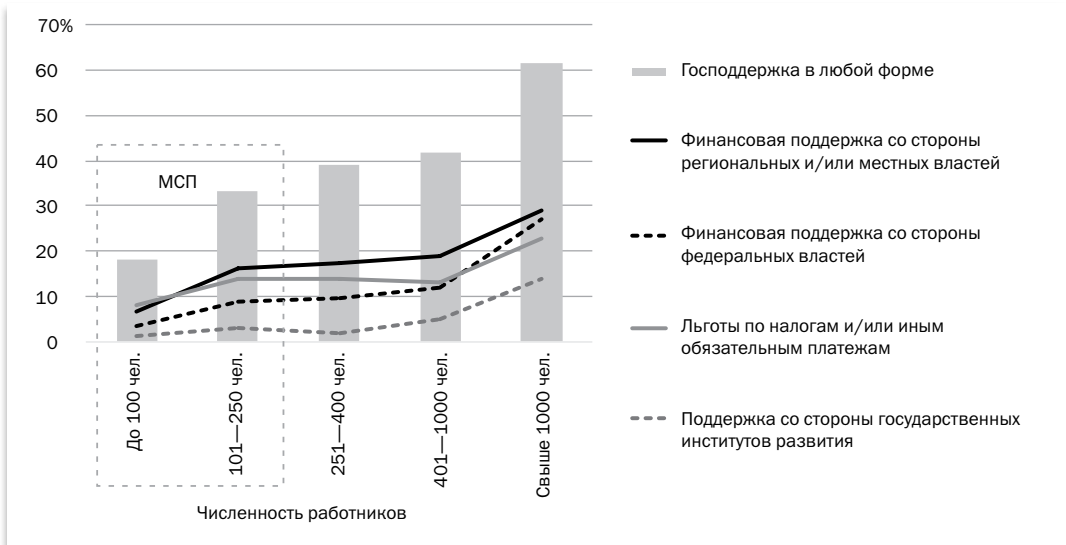


Рис. 3

Государственная поддержка компаний в 2016–2017 гг. в зависимости от их величины

⁴ Подробнее см., например, (Ньюи, 2009; Симачев и др., 2017).

⁵ Используются данные опроса НИУ ВШЭ, 2019 (II).

Таблица 3

Сопоставление динамики выручки и экспорта (в сопоставимых ценах) за 2014–2018 гг. между компаниями, получавшими различные виды государственной поддержки в этот период, и контрольными группами компаний

Вид поддержки		Выручка, %			Экспорт, %		
		Уменьшение	Рост	Разность	Уменьшение	Рост	Разность
Финансовая поддержка федеральных властей	Бенефициары	-19,4	55,3	35,9	-11,8	21,8	10,0
	Контрольная группа	-20,0	57,1	37,1	-7,1	18,9	11,8
Финансовая поддержка региональных и/или местных властей	Бенефициары	-26,7	50,9	24,2	-12,5	14,4	1,9
	Контрольная группа	-23,0	52,2	29,2	-8,8	18,1	9,3
Поддержка государственных институтов развития	Бенефициары	-22,7	54,5	31,8	-9,1	27,3	18,2
	Контрольная группа	-18,2	59,1	40,9	0,0	22,7	22,7
Льготы по налогам или иным обязательным платежам	Бенефициары	-12,4	66,3	53,9	-9,0	24,7	15,7
	Контрольная группа	-22,5	52,8	30,3	-8,0	21,6	13,6

Примечание. Для формирования контрольных групп компаний, не получавших поддержку, используется процедура отбора подобного по вероятности (PSM). Контролируются параметры: численность работников, продолжительность функционирования, отраслевая принадлежность, участие государства, наличие иностранных собственников. В столбцах «Разность» приведена разность долей компаний соответствующей группы с положительной и отрицательной динамикой показателя.

Источник: опрос НИУ ВШЭ, 2019 (II).

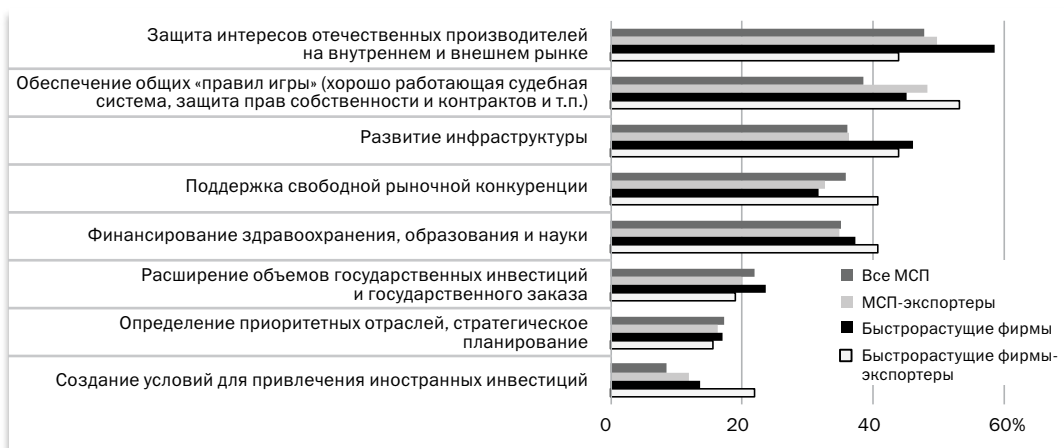


Рис. 4

Запрос МСП на функции государства

ствующих и экспортно ориентированных фирм. С другой стороны, малый и средний бизнес проявляет заинтересованность и в защите интересов отечественных производителей на внутреннем и внешнем рынке. Кроме того, для БРК характерен повышенный спрос на развитие инфраструктуры.

5. Выводы и следствия для политики

Быстрорастущие МСП демонстрируют более высокую экспортную активность, однако более приоритетным с позиций развития для них является внутренний рынок. Между тем экспортная деятельность фирм важна с точки зрения диверсификации обучения и обеспе-

чения стабильного роста. В данном контексте особенно важно содействовать встраиванию российских компаний в ГЦС.

Прослеживается сегментация фирм-экспортеров в зависимости от экспортных рынков. Потребители из постсоветских стран менее требовательны к качеству и техническому уровню продукции, поэтому их запросы способны удовлетворить большее число компаний, причем отнюдь не только технологические лидеры, а на первый план выходят проблемы, связанные с логистикой и дефицитом информации. На рынках же развитых стран к качеству и технологичности продукции предъявляются гораздо более жесткие требования, удовлетворить которые способны лишь наиболее продвинутые в технологическом отношении компании: фирмы, поставляющие продукцию в страны Европы и Северной Америки, отличаются от других экспортеров большей инновационной активностью, лучшим технологическим уровнем производства, новизной продукции и высокой производительностью.

БРК чаще остальных фирм внедряют новые технологии и при этом относительно менее зависимы от их импорта. Такие фирмы относительно слабо затронули технологические ограничения, введенные рядом зарубежных стран; кроме того, для динамичных МСП более характерна разработка новых технологий и продуктов. Таким образом, быстрорастущие фирмы в своем развитии более остальных МСП полагаются на отечественные технологии и решения, включая собственные разработки. Поэтому для успешного развития динамичных компаний большое значение имеют меры государственной поддержки НИОКР, связанных с созданием новых производственных технологий, в том числе осуществляемых компаниями для своих нужд.

Государственная поддержка ориентирована преимущественно на более статичные крупные компании и де-факто слабо способствует росту бизнеса. Для стимулирования же массового динамичного развития фирм требуется применение специфических инструментов, таких как приростные налоговые льготы

(в отношении НИОКР, инвестиций в новое оборудование и т.п.) или поддержка проектов выращивания бизнеса с акцентом на увеличение оборота и стоимости компаний.

Принципиальным ограничением роста российских МСП как на внешнем, так и на внутреннем рынке является сложившийся бизнес-климат и недостаточная защищенность прав собственности. Многие фирмы, потенциально способные к устойчивому росту, попросту не заинтересованы в расширении своей деятельности, поскольку это сделает их более заметными для властей и участников рынка и повлечет за собой риски дополнительных проверок, рейдерства и др.

БРК объективно имеют наилучшие шансы для развития в формирующихся индустриях, где пока не сложилось устойчивое ядро крупных игроков, а также в наиболее динамичных отраслях с коротким жизненным циклом технологий и компетенций. По этой причине государственная политика в отношении быстрорастущих фирм может способствовать формированию новой генерации компаний-лидеров перспективных рынков, причем не только российских, но – в обозримой перспективе – и мировых. Однако для эффективного стимулирования экспортной экспансии БРК государству необходимо принимать во внимание их существенную специфику: в отличие от других экспортеров, которые более нацелены на традиционные рынки, зависимы от зарубежных технологий и испытывают трудности, связанные с издержками экспортной деятельности, быстрорастущие компании чаще выходят на новые рынки, включая наиболее сложные – развитых стран, где представляют инновационную продукцию высоких переделов, нередко основанную на отечественных технологиях. Таким образом, если для обычных экспортеров актуальны меры по снижению барьеров для экспорта, то для БРК такого рода мер недостаточно – требуется также продвижение соответствующих брендов на целевых рынках, стимулирование их узнаваемости и доверия к ним, а также поддержка регулярного технологического обновления.

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

- Земцов С., Маскаев Ф.** (2018). Быстрорастущие фирмы в России: характеристики и факторы роста // *Иновации*. № 6. С. 30–38. [Zemtsov S., Maskaev F. (2018). Fast-growing firms in Russia: Characteristics and growth factors. *Innovations*, 6, 30–38 (in Russian).]
- Кадочников С., Федюнина А.** (2017). Влияние компаний с иностранными инвестициями на экспортную активность российских фирм: размер имеет значение // *Вопросы экономики*. № 12. С. 96–119. [Kadochnikov S., Fedyunina A. (2017). The Impact of foreign direct investment on export activity of Russian firms: The size matters. *Voprosy Ekonomiki*, 12, 96–119 (in Russian).]
- Медовников Д., Розмирович С.** (2019). Экспортеры и меняйся: ключевые задачи быстрорастущих технологических компаний в России // *Мир новой экономики*. Т. 13. № 2. С. 6–22. [Medovnikov D., Rozmirovich S. (2019). Export and change yourself: Key challenges for fast-growing technology companies in Russia. *The World of New Economy*, 13, 2, 6–22 (in Russian).]
- НИУ ВШЭ (2018). Структурные изменения в российской экономике и структурная политика. Аналитический доклад. Науч. рук. Ясин Е.Г. [National Research University Higher School of Economics (2018). *Structural changes in Russian economy and structural policy*. Analytical report. E.G. Yasin (academic supervisor) (in Russian).]
- Ньюи У.** (2009). Эффекты воздействия. Пер. Е. Скиба, С. Анатольева // *Квантиль*. № 6. С. 15–23. [Newey W. (2009). Treatment effects. (Translated from English by E. Skiba, S. Anatol'eva.) *Quantile*, 6, 15–23 (in Russian).]
- Полунин Ю., Юданов А.** (2016). Российские быстрорастущие компании: испытание депрессией // *Мир новой экономики*. № 2. С. 103–112. [Polunin Yu., Yudanov A. (2016). Russia's high-growth companies: Tested through depression. *The World of New Economy*, 2, 103–112 (in Russian).]
- Симачев Ю., Акиндинова Н., Яковлев А.** и др. (2018). Структурная политика в России: новые условия и возможная повестка (Доклад НИУ ВШЭ) // *Вопросы экономики*. № 6. С. 5–28. [Simachev Yu., Akindinova N., Yakovlev A. et al. (2018). Industrial policy in Russia: New conditions and possible agenda (The report of NRU HSE). *Voprosy Ekonomiki*, 6, 5–28 (in Russian).]
- Симачев Ю.В., Кузык М.Г., Зудин Н.Н.** (2017). Результаты налоговой и финансовой поддержки российских компаний: проверка на дополнительность // *Журнал Новой экономической ассоциации*. № 2. С. 59–93. [Simachev Yu.V., Kuzyk M.G., Zudin N.N. (2017). The Impact of public funding and tax incentives on Russian firms: Additionality effects evaluation. *Journal of the New Economic Association*, 2, 59–93 (in Russian).]
- Щербакowa Т., Столбунец В.** (2010). Особенности быстрорастущих фирм и их роль в развитии национальной экономики // *Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика*. № 1. С. 45–55. [Tcherbakova T., Stolbunets V. (2010). Peculiarities of fast-growing firms and their role in development of national economy. *RUDN Journal of Economics*, 1, 45–55 (in Russian).]
- Юданов А.** (2010). Носители предпринимательства: фирмы-газели в России // *Журнал Новой экономической ассоциации*. № 5. С. 91–108. [Yudanov A.Yu. (2010). Embodiments of entrepreneurial spirit: “Gazelle-firms” in Russia. *Journal of the New Economic Association*, 5, 91–108 (in Russian).]
- Anyadike-Danes M., Bonner K., Hart M., Mason C.** (2009). *Measuring business growth: High-growth firms and their contribution to employment in the UK*. London: NESTA.
- Birch D., Medoff J.** (1994). ‘Gazelles’. In: L.C. Solomon, A.R. Levenson (eds.). *Labor markets, employment policy, and job creation*. Westview: Boulder, Co, 159–168.
- Cassetta E., Monarca U., Dileo I., Di Bernardino C., Pini M.** (2019). The relationship

- between digital technologies and internationalisation. Evidence from Italian SMEs. *Industry and Innovation*. DOI: 10.1080/13662716.2019.1696182
- Coad A., Daunfeldt S., Hoelzly W., Johansson D., Nightingale P.** (2014). High-growth firms: Introduction to the special section. *Industrial and Corporate Change*, 23 (1), 91–112.
- Greenaway D., Kneller R.** (2007). Firm heterogeneity, exporting and foreign direct investment. *Economic Journal*, 117 (517), 134–161.
- Henrekson M., Johansson D.** (2009). Gazelles as job creators: A survey and interpretation of the evidence. *Small Business Economics*, 35 (2), 227–244.
- Hölzl W., Friesenbichler K.** (2007). Are gazelles more innovative than other firms. Mimeo.
- St-Jean E., Julien P. A., Audet J.** (2008). Factors associated with growth changes in ‘gazelles’. *Journal of Enterprising Culture*, 16 (02), 161–188.
- Torres-Carballo F., Monge-González R.** (2015). *Predicting gazelles in Costa Rica: Characteristics and factors of high-growth firms*. The 79th International Atlantic Economic Conference, March 11–14, 2015, Milan, Italy.
- Trașcă D.L., Ștefan G.M., Sahlian D.N., Hoinaru R., Șerban-Opreșcu G.L.** (2019). Digitalization and business activity. The struggle to catch up in CEE countries. *Sustainability*, 11 (8), 2204.
- Wilhelmsson F., Kozlov K.** (2007). Exports and productivity of Russian firms: In search of causality. *Economic Change*, 40 (4), 361–385.

Поступила в редакцию 14.02.2020

Received 14.02.2020

M.G. Kuzyk

National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russia

Yu.V. Simachev

National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russia

A.A. Fedyunina

National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russia

Participation of fast-growing SMEs in international trade and implications for public policy

Abstract. This study explores participation of Russian fast-growing small and medium-sized enterprises (SMEs) in international trade and delivers the evidence of the effects of public policy support on growth and export activity. We show that small and medium sized enterprises that can be attributed to fast-growing firms, have higher export activity, but higher growth rates for them are dominated by growth of domestic sales. Regarding market orientation of Russian firms, we find that fast-growing SMEs are more oriented towards non-CIS markets (primarily, Asian) in comparison to other exporting SMEs. We explore the effects of sanctions and find that fast-growing firms more often entered new country markets than other SMEs. We show that SMEs and fast-growing firms working on foreign markets more intensively use digital technologies. Fast-growing SMEs demonstrate lower dependence on technology imports and higher interest in developing and introducing technologies. We explore public policy support for SMEs and find that government support measures are poorly targeted at small companies in comparison to large business and contribute little to firms’ growth and increase of their export activity.

Keywords: *small and medium-sized enterprises, fast-growing firms, export, global value chains, import dependence, sanctions, counter-sanctions, digital technologies, labor productivity, state support for industrial enterprises.*

JEL Classification: D22, F61, L25, O12, O33.

DOI: 10.31737/2221-2264-2020-45-1-11