

Краткое содержание

На обложке этой книги представлена репродукция картины испанской художницы – сюрреалиста Ремедиос Варо (1908-1963) *Papilla estelar* (известна как «Творец звезд»). Звезды, суперзвезды, слоны, газели, гориллы, единороги – эти и другие эпитеты широко используются в работах по экономике и финансам, равно как и в популярной литературе в отношении очень успешных компаний. Фокусирование экономической политики на такие компании в целях повышения её адресности и эффективности становится все более привлекательной задачей для директивных органов как в странах с высоким уровнем дохода, так и в развивающихся странах. Однако процесс “создания звезд”, в ходе которого инвестор или директивный орган выявляет фирмы с высоким потенциалом и приводит в действие меры по ускорению темпов их роста, по-прежнему относится скорее к области искусства, нежели науки. Это особенно верно в случае развивающихся стран, поскольку необходимые данные имеются в основном по странам с высоким уровнем дохода.

Как же влияют динамично растущие фирмы (ДРФ) в развивающихся странах на экономический рост, производительность и создание рабочих мест? Как им это удастся? И в чем заключается надлежащая роль государственной политики? Для ответа на эти вопросы авторы этой книги оценивают вклад ДРФ в обеспечение занятости и рост производства с учетом как динамики развития самих ДРФ, так и их воздействия на другие компании (глава 1). В книге также рассматриваются основные отличительные черты ДРФ, причем особое внимание уделяется аспектам, которые используются или могут использоваться для отбора компаний с высоким потенциалом (глава 2). Далее в книге предлагается обзор возможных факторов, определяющих успех ДРФ: производительность, инновации, интеграция и сети, профессионализм и управленческий опыт, глобальные связи (торговля и прямые иностранные инвестиции [ПИИ]), а также финансовое развитие (глава 3). Наконец, в книге рассматриваются меры государственной политики, применяемые в развивающихся странах для содействия созданию и росту ДРФ, а также данные о степени эффективности механизмов отслеживания и выявления компаний, обладающих высоким потенциалом. В заключение предлагаются рекомендации о том, как следует переориентировать государственную политику для содействия росту компаний (глава 4).

Предлагаемые в книге выводы сделаны на основе детального анализа качественных данных длительного наблюдения, собранных в Бразилии, Венгрии, Индии, Индонезии, Кот-д'Ивуаре, Мексике, Таиланде, Тунисе, Турции, Эфиопии и Южной Африке. Эти страны были выбраны, в основном, исходя из наличия данных, поскольку в развивающихся странах проводится мало панельных обследований и опросов фирм, а получение доступа к имеющимся материалам зачастую сопряжено с немалыми трудностями. Тем не менее, в этой книге используются массивы данных по странам, представляющим все шесть выделяемых Всемирным банком регионов, разнящимся по уровню дохода и очень непохожим друг на друга по динамике экономического роста (Рисунок ES.1). Несмотря на неоднородность источников данных и характеристик соответствующих стран, основные

выводы и заключения по результатам анализа различных ситуаций достаточно однозначны и являются основанием для обобщающих выводов и рекомендаций по государственной политике, предлагаемых в последней главе.

FIGURE ES.1 Country Coverage of the Book	РИСУНОК ES.1 Страновой охват книги
Income per capita, 2017 (US\$)	Доход на душу населения, 2017 год (долл. США)
Average real income growth per capita, 2007–17	Средний прирост реального дохода на душу населения, 2007–2017 годы

MAP ES.1 Countries Covered by the Book	КАРТА ES.1 Страновой охват книги
IBRD 43999 October 2018	МБРР 43999 Октябрь 2018 года

Чем важны динамично растущие фирмы?

ДРФ являются мощным двигателем создания рабочих мест и роста производства. Хотя в рассматриваемых в этой книге странах к числу ДРФ относится всего от 3 до 20 процентов общего числа компаний в обрабатывающей промышленности и сфере услуг, на их долю в этих секторах, вместе взятых, приходится более половины вновь создаваемых рабочих мест и объемов продаж.

Оценить масштаб непропорционального влияния этих компаний можно и по-иному – признав, что практически повсеместно без позитивного вклада таких компаний чистое изменение показателей занятости и производства было бы отрицательным (т.е., компании, не относящиеся к категории ДРФ, в совокупности уничтожают больше рабочих мест, чем создают, и сокращают оборот, а не увеличивают). Аналогичная динамика наблюдается также в ряде стран с высоким уровнем дохода, в том числе в Соединенном Королевстве, Соединенных Штатах и Швеции. Перефразируя знаменитую цитату Пола Кругмана, можно сказать, что динамично растущие фирмы – это почти всё, что имеет значение для общего роста экономики ¹.

Помимо крайне важной роли в обеспечении занятости и роста производства, ДРФ создают в этих сферах и позитивные побочные эффекты. Если данные по горизонтальным эффектам (в рамках того же сектора) неоднозначны – поскольку ДРФ могут не только передавать знания и создавать сети, но и усиливать конкуренцию и снижать цены, – то наличие вертикальных эффектов подтверждается более убедительно. В двух странах, по которым авторам книги удалось проследить эффекты, создаваемые ДРФ, компания, закупающая продукцию у ДРФ или являющаяся ее поставщиком, улучшает многие свои показатели: так обстоят дела в Венгрии, а в ряде случаев – и в Турции. Именно эти выдающиеся способности ДРФ делают их интересным объектом научных исследований и повышают их привлекательность в глазах разработчиков политики как средства ускорения экономического роста.

Как растут компании?

Обычно, когда речь идет о ДРФ, мы представляем себе небольшую новую компанию, созданную в какой-либо высокотехнологичной отрасли и быстро растущую в течение продолжительного времени благодаря неким присущим ей достоинствам, например, новой современной технологии, блестящим маркетинговым инновациям или выдающимся способностям сотрудников. Соответственно, стратегическая задача государственных органов состоит в том, чтобы определить, какие компании обладают потенциалом быстрого роста, и дать таким компаниям доступ к финансовым и техническим ресурсам, позволяющим им реализовать этот потенциал. Однако новый анализ, проведенный в этой книге, равно как и научные работы по экономике, проанализированные в ходе работы над ней, показывают, что это представление ошибочно.

Во-первых, хотя обычно возраст ДРФ меньше, чем возраст обычной компании, большинство таких фирм работали не менее двух лет, прежде чем начался их динамичный рост. При этом ДРФ не всегда невелики по размерам – многие из них на стадии начала динамичного роста уже были крупнее, нежели средняя компания, и, в зависимости от определения, по итогам трех лет динамичного развития средняя ДРФ может быть больше обычной компании иногда на 4 процента, а иногда и в шесть раз. Кроме того, в разных странах ДРФ возникают в разных отраслях, и не всегда их больше в высокотехнологичных отраслях. Наконец, они работают в самых разных регионах, хотя близость инфраструктуры важна для содействия динамичному росту.

Во-вторых, высокие темпы роста в определенный период не означают, что фирмы будут быстро расти и в дальнейшем – факты свидетельствуют о том, что чаще всего ДРФ оказываются «одноразовым успехом». Около 50 процентов компаний из тех, что динамично росли в последние три года, в последующие три-шесть лет могут совсем уйти с рынка, и лишь менее 15 процентов таких компаний могут вновь войти в стадию быстрого роста. Это свидетельствует о краткосрочном и эпизодическом характере роста компаний. Некоторые компании вступают в стадию динамичного роста и выходят из нее, тогда как другие достигают высоких темпов роста после десяти и более лет «топтания на месте». Эти факты дают основания сомневаться в том, что динамичное развитие – равно как и рост вообще – является постоянным качеством любой компании, и позволяют вместо этого предположить, что лишь немногие отдельные фирмы переживают «период динамичного развития» на том или ином этапе цикла своего существования. Учитывая, что ДРФ могут реализовать свои преимущества лишь в течение этих кратких периодов, хрупкость и неустойчивость периодов динамичного развития означает, что делать на них упор, быть может, и невозможно, и нецелесообразно.

Что может послужить толчком к динамичному развитию?

Результаты исследований в этой книге показывают, что инновации, агломерация и сетевая экономика, высокий профессиональный уровень руководства и профессионализм сотрудников, глобальные связи и финансовое развитие вносят существенный вклад в

повышение вероятности наступления периода динамичного развития. Например, данные по Индии показывают, что взаимосвязь между инновациями и ростом компаний усиливается пропорционально темпам их роста и является результатом взаимовлияния между инновациями и доступом на внешние рынки. Интеграция (агломерация?) и сетевая экономика создают возможности для обучения и специализации благодаря повышению плотности компаний, а это, в свою очередь, очень важно для определения вероятности превращения компании в ДРФ. Например, в Эфиопии предприятия, расположенные в крупных городах или вблизи них, могут с большей вероятностью войти в категорию динамично развивающихся, чем находящиеся в более отдаленных районах, а в Таиланде вероятность динамичного развития также выше в случае компаний, в большей степени связанных друг с другом в рамках сетей собственности.

Связи с внешними рынками – измеряемые по статусу фирмы в качестве экспортера, доле экспортеров или получателей ПИИ в данной местности или в данной отрасли, или по импорту технологий – существенно увеличивают вероятность динамичного роста компаний в Венгрии, Индии, Мексике и Тунисе. У компаний, выплачивающих работникам более высокую заработную плату, выше вероятность последующего вступления в фазу динамичного развития, и это отражает ключевую роль человеческого капитала в результатах деятельности компании. В частности, как удалось установить, вклад руководителей и сотрудников, стоявших у истоков фирмы (измеряемый, например, по опыту их работы в официальном секторе, в более крупной компании или на руководящих должностях), был критически важен для определения будущих темпов роста компаний в Бразилии. Наконец, вероятность перехода на этап динамичного развития зависит и от способности компании получить доступ к финансированию, хотя, учитывая большое количество других потенциальных факторов, влияющих на деловой климат, эту взаимосвязь можно уверенно проследить лишь в странах с хорошо развитыми финансовыми рынками.

Все эти факторы, как правило, ассоциируются с повышением производительности компаний, и, действительно, анализ по нескольким странам позволяет выявить прямую взаимосвязь между производительностью компаний и вероятностью динамичного развития. Данные по другим странам обнадеживают меньше, поскольку они показывают, что было бы неправильно отождествлять динамичное развитие и высокую производительность. Компании могут расти по ряду причин, связанных как с их высокой эффективностью, так и с резкими изменениями спроса, отсутствием конкуренции на рынках и наличием у фирм политических связей (во втором томе материалов проекта Всемирного банка по изучению вопросов производительности (Cusolito and Maloney 2018) представлены новейшие достижения в области исследования вопросов производительности). Например, данные по Кот-д'Ивуару показывают, что пересечение «эффективных» ДРФ (компаний, которые могли бы получить статус ДРФ в том случае, если бы экономические ресурсы в стране распределялись, исходя из производительности фирм) и реально существующих ДРФ минимально. Эти данные свидетельствуют о том, что факторы, ограничивающие рост производительности, не только снижают общую вероятность динамичного развития, но и обуславливают такое распределение ресурсов,

при котором менее эффективные компании получают возможность расти быстрее, что затушевывает взаимосвязь между высокими темпами роста и производительностью. Это еще более осложняет задачу по выявлению фирм, обладающих высоким потенциалом, – в отсутствие реальных данных о производительности компаний использование показателей прошлой деятельности в качестве критерия для оказания поддержки тем или иным фирмам может еще более исказить ситуацию на рынке, вместо того, чтобы её улучшить.

Куда властям следует направлять ресурсы, чтобы оказать поддержку развитию фирм?

Проблема поиска «правильных» фирм для государственной поддержки не нова. Вместе с тем, приводимые в этой книге фактические данные показывают, что большинство предпринимаемых государством попыток выявить ДРФ и оказать им поддержку, по всей вероятности, обречены на неудачу – это подтверждается и данными по сфере венчурных инвестиций, показывающими, что даже профессиональные инвесторы чаще всего добиваются успеха случайно, а большинство проектов убыточно.

На основании анализа 58 таких исследований в 17 развивающихся странах, Эффективность предпринимаемых ныне попыток оказать поддержку ДРФ– низка из-за слабости эмпирических оснований, плохо проработанной логической структуры и практически отсутствующих систем мониторинга и оценки (включая оценки воздействия и анализ затрат и выгод). Данные показывают также, что сложность представляет и достоверное выявление компаний с высоким потенциалом на ранних этапах: эффективность предсказания успеха с использованием любого набора методик, включая оценки экспертов, модели прогнозирования и применение методов машинного обучения, составляет от 2 до 12 процентов. Наряду с этим, те немногие характеристики, которые могут до некоторой степени помочь в прогнозировании динамичного развития, например, возраст, пол и коэффициент IQ, могут побудить к применению инвестиционных стратегий, которые будут отбирать в качестве получателей помощи тех, кто и так уже более благополучен, что может привести к повышению, а не к снижению существующего уровня неравенства.

Соответственно, выводы, изложенные в этой книге, предполагают решительную переориентацию политики поддержки роста компаний – вместо попыток выявлять компании с высоким потенциалом предлагается осуществлять комплекс мер по поддержке предпринимательства, обеспечивающего рост: повышать эффективность распределения ресурсов, способствовать усилению позитивного взаимного эффекта от деятельности компаний и наращивать потенциал фирм. Обширный массив научных работ показывает, что принятие мер такого рода оказывает позитивное воздействие на достижение желаемых результатов, например, по повышению производительности компаний, тогда как фактические данные, представленные в этой книге, показывают, что они повышают и вероятность динамичного развития. Соответственно, для разработчиков политики, которые хотели бы использовать преимущества, которые предоставляет динамичное развитие фирм, более эффективным может оказаться курс на поддержку и

поощрение добросовестной деловой практики, например, путем облегчения условий для выхода компаний на рынок и ухода с него, а также перераспределения ресурсов, расширения доступа к финансированию и гибким рынкам труда, облегчения распространения знаний посредством налаживания более прочных связей с внешними рынками, повышения плотности сетей и агломерации?, а также наращивания потенциала фирм, в том числе в области инноваций и навыков руководства и предпринимательства.

Для повышения **эффективности распределения ресурсов** разработчики политики могут воспользоваться подходом, предполагающим рассмотрение проблемы производительности в трех узловых точках – при выходе на рынок, уходе с него и перераспределении ресурсов. Политика в отношении *выхода* на рынок должна быть направлена на повышение эффективности распределения ресурсов путем упрощения условий выхода на рынок для новых, потенциально более производительных компаний. Политика в отношении *ухода* с рынка должна, напротив, иметь целью обеспечение того, чтобы менее эффективные компании предоставляли свои ресурсы для более эффективного их использования. Наконец, политика в отношении *перераспределения ресурсов* направлена на расширение возможностей получения доступа к ресурсам для существующих компаний за счет более гибкой политики в отношении рынков товаров и факторов производства. Например, гибкая политика в отношении рынка труда, позволяющая работникам использовать свой опыт, полученный в одной компании, для работы в другой, равно как и продолжение финансовых реформ, могут оказать существенное положительное влияние на рост компаний.

Чтобы обеспечить **позитивный взаимный эффект от деятельности компаний** за счет экономической агломерации?, необходимо в рамках территориально-пространственного планирования поощрять более эффективное землепользование, тогда как транспортная политика может помочь в достижении оптимальных с точки зрения такого планирования результатов. Аналогичным образом, меры политики, направленные на привлечение высококачественных ПИИ и оказание фирмам помощи в выходе на внешние рынки, могут послужить стимулом к обучению и качественному обновлению, что повышает вероятность динамичного развития компаний. Прямые меры содействия в распространении знаний – например, научные и технологические парки, кластеры и инициативы в сетевой сфере – также могут усиливать благотворное воздействие такого рода связей на рост компаний.

Меры политики в области наращивания **потенциала компаний** помогают им внедрять инновации (в большинстве компаний, работающих в развивающихся странах, этот процесс происходит в отсутствие формальных систем исследований и разработок), совершенствовать практику управления, расширять доступ к новым технологиям и приобретать навыки межличностного общения, которые все чаще рассматриваются как залог успешности компании (даже в большей степени, чем основные навыки предпринимательской деятельности). Для содействия в наращивании такого потенциала используются инструменты разных типов – и с разной степенью успеха. К числу *финансовых стимулов* относятся такие инструменты прямого действия, как ваучеры,

гранты и долевыми субсидии, финансирование путем долевого участия в капитале и проведение государственных закупок, а также меры косвенного действия, такие, как налоговые льготы и гарантии по займам. *Инструменты стимулирования и меры поощрения*, например, конкурсы с вручением призов, представляют собой нерыночные механизмы стимулирования компаний и предпринимателей к решению конкретных проблем. Правительство может улучшать доступ к разного рода *консультативным услугам по распространению опыта*, помогающие фирмам более активно использовать технологии или получать рекомендации по вопросам ведения бизнеса – в качестве примера можно привести такие широко известные структуры, как Партнерство по развитию обрабатывающей промышленности в Соединенных Штатах, Фраунгоферовские институты и Центры Штейнбейса в Германии, японские Центры Кохсетсуси и Центры по вопросам производительности, а также агентства SPRING и A*STAR в Сингапуре. Наконец, *бизнес-инкубаторы и бизнес-ускорители* предоставляют помещения, консультации, услуги наставников, а также, возможно, и доступ к финансированию на ранних этапах жизненного цикла компании.

Учитывая широкий спектр и разнообразие имеющихся инструментов, основным фактором успеха является способность выбирать инструменты, отвечающие потребностям компаний, а также способность государственных структур осуществлять эти программы. В первом томе материалов проекта Всемирного банка по изучению вопросов производительности Сирера и Мэлони (Cirera and Maloney 2017) развивают концепцию «механизма наращивания потенциала», которая помогает увязывать политические стратегии с потенциалом компаний и институциональным потенциалом, и приводят несколько примеров практического применения такого подхода.

Помимо этого, необходимым условием успешности мер по поддержке предпринимательства является учет еще трех «сквозных» факторов. Во-первых, поскольку тщательное измерение производительности и других переменных, влияющих на выбор политики, имеет критически важное значение, в этой книге содержится также призыв повышать в развивающихся странах качество и доступность данных на уровне компаний, чтобы создать условия для принятия решений на основании фактических данных. Во-вторых, существует настоятельная необходимость резко расширить масштабы применения подробных оценок результативности мер политики. Несмотря на то, что в настоящее время реализуется множество инициатив, направленных на содействие росту компаний, в отношении лишь очень небольшой части таких программ – будь то в развивающихся или в развитых странах – были проведены оценки воздействия или анализ затрат и выгод. Интеграция оценок воздействия в процесс разработки и осуществления программы – это необходимое условие для быстрого и эффективного получения желаемой отдачи от вложенных государственных средств. В-третьих, необходимо наращивать институциональный потенциал осуществления мер политики. В соответствии с концепцией «механизма наращивания потенциала» странам и организациям необходимо постепенно наращивать свой институциональный потенциал, чтобы он соответствовал сложности политических инструментов, которые сегодня зачастую заимствуются из стран с высоким уровнем дохода без адаптации к местным

условиям. , Также необходимо обеспечить соответствующие институты необходимыми человеческими и финансовыми ресурсами, наделить их правильно сформулированными полномочиями и наладить в процессе такой работы эффективный обмен информацией, чтобы меры политики нового поколения успешно содействовали росту компаний.

Примечание

1. «Продуктивность – это ещё не всё, но в долгосрочной перспективе это почти всё» (Krugman 1994, 11).

Библиография

Cirera, X., and W. F. Maloney. 2017. *The Innovation Paradox: Developing-Country Capabilities and the Unrealized Promise of Technological Catch-Up*. Washington, DC: World Bank.

Cusolito, A. P., and W. F. Maloney. 2018. *Productivity Revisited: Shifting Paradigms in Analysis and Policy*. Washington, DC: World Bank.

Krugman, P. 1994. *The Age of Diminished Expectations*. Cambridge, MA: MIT Press.