

Интернет-журнал «Наукоедение» ISSN 2223-5167 <https://naukovedenie.ru/>

Том 9, №5 (2017) <https://naukovedenie.ru/vol9-5.php>

URL статьи: <https://naukovedenie.ru/PDF/30EVN517.pdf>

Статья опубликована 20.10.2017

Ссылка для цитирования этой статьи:

Баранова Е.И. Ограничения роста быстрорастущих компаний // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 9, №5 (2017) <https://naukovedenie.ru/PDF/30EVN517.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

УДК 330.354

Баранова Елена Игоревна¹

АО «ПрайсвотерхаусКуперс Аудит», Россия, Москва

Старший консультант-аудитор отдела аудита международных компаний Еправления аудита
ФГБОУ «Финансового университета при Правительстве Российской Федерации», Россия, Москва

Аспирант Департамента экономической теории

E-mail: elena.baranova@ru.pwc.com

Ограничения роста быстрорастущих компаний

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению основных ограничения темпов роста организаций применительно к российским быстрорастущим компаниям (БРК). *Предмет исследования:* ограничения роста быстрорастущих компаний. *Цель работы:* выявить и проанализировать основные ограничения роста быстрорастущих компаний в России. Автором представлен анализ как внутренних ограничений в виде предпринимательского таланта и искусства управления, так и внешних ограничений на примере следующих основных типов ресурсов: трудовые ресурсы; инфраструктура; прикладные научные исследования; полуфабрикаты, комплектующие и запасные части достаточно высокого качества, а также технологии и технологическое оборудование. Из данного анализа исключены финансовые ограничения в связи с тем, что они не обладают отличительными признаками быстрорастущих компаний. Финансовые ограничения должны рассматриваться как предмет отдельного исследования, включающего как возможности самофинансирования, так и внешние источники финансирования, которые существенно зависят от внешней экономической среды.

Сделан вывод о наличии ограничений роста БРК, связанных с использованием внутренних ресурсов предпринимателя, а также с ограниченным доступом к внешним ресурсам. Выявленные ограничения наиболее актуальны именно при анализе быстрорастущих компаний.

Ключевые слова: быстрорастущие компании; компании «газели»; ограничения роста компании; эволюция быстрорастущих компаний; ускоренный рост; замедление темпов роста; ресурсные ограничения

Понятие и основные черты быстрорастущих компаний

В условиях переходной экономики одним из ключевых компонентов формирования рыночной среды является развитие предпринимательства. При этом одной из основ построения и развития экономики страны является создание сильного сегмента малого и среднего бизнеса. Аналогичная ситуация характерна и для России: одним из основных направлений

¹ 141014, Россия, Московская область, город Мытищи, Октябрьский проспект, д. 10А, кв. 735

государственной политики в последние 10-15 лет является поддержание и устойчивое развитие компаний малого и среднего бизнеса.

Впервые концепция разделения компаний по размерам бизнеса и темпам роста была предложена американским ученым Дэвидом Бёрчем в 80-х годах XX века, в рамках исследования компаний малого бизнеса [1].

Исследования значения малого и среднего бизнеса были незначительны, пока Дэвид Бёрч (1979) не обратил внимание, что именно небольшие фирмы производят непропорционально значительную долю чистого прироста новых рабочих мест. Такие компании были названы «газелями». Также были выделены крупные стагнирующие компании «слоны», которые характеризуются неповоротливостью и небольшие по размеру компании «мыши». В настоящее время быстрорастущие компании – это область активных исследований, охватывающих такие проблемы, как макроэкономическая значимость предпринимательства, микроэкономические основания эволюции экономики, предпринимательство как фактор роста и т. д. В данных исследованиях центральную роль играют быстрорастущие компании (БРК), которые как раз и становятся двигателем развития национальной экономики.

Такие фирмы потенциально могут и даже должны стать объектом всесторонней государственной поддержки, в связи с тем, что в таком случае затраченные ресурсы господомощи дадут максимальный эффект с точки зрения прироста ВВП. Кроме того, поддержка данных компаний способствует поддержанию здоровой конкуренции в отрасли и инновационного пути развития компании.

В ходе эмпирических исследований БРК в России и зарубежом была отмечена интересная закономерность, что при выходе на рынок с новым продуктом такие фирмы ограничены в своем росте только внутренними ресурсами, а не спросом (который является типичным ограничением объемов продаж в рыночной экономике). То есть будет потреблен весь объем продукции, который БРК сможет поставить на рынок.

Интересно, что теории роста и развития компаний зачастую формируют теоретическую аппроксимацию предполагаемого пути развития фирмы, в основе которой лежат теоретические предпосылки и умозрительные заключения. Например, А. Коад отмечает, что «модели «стадий роста» по большей части не уделяли внимания эмпирической стороне дела»² [3, с. 55]. В связи с этим, автором было решено рассмотреть эмпирические проявления быстрорастущих компаний в России.

Автором была сформирована выборка российских компаний в 2003-2013 годах, выручка которых за год хотя бы единожды составила не менее 300 млн. руб. (с ретроспективой их доходов с 1999 года). Компании, которые показали рост выручки не менее чем на 30 % в год (данное пороговое значение используется для митигирования уровня инфляции и служит индикаторов высокого роста. Детальное обоснование порогового значения для целей данной статьи не приводится.) в течение не менее 4 лет подряд. По итогам данного анализа было выявлено 7 743 компании, удовлетворяющие установленным критериям быстрого роста.

В литературе, описывающей характер развития БРК отмечается замедление роста уже к 5 году цикла [см. 11, 12], что свидетельствует о возрастающей сложности сохранения статуса БРК. Кроме того, сложность существования фирмы в статусе БРК также наглядно

² Как исключение названа работа *Kazanjian and Drazin*, 1989, построенная на результатах опросов менеджеров.

иллюстрируется высоким процентом выбытия компаний из этой стадии. В среднем около 47% БРК останутся в своем статусе на следующий год. см. приложенную ниже таблицу³.

Таблица

Период роста	1999-2003	2000-2004	2001-2005	2002-2006	2003-2007	2004-2008	2005-2009	2006-2010	2007-2011	2008-2012	2009-2013
Итого БРК	1671	1641	1573	1833	2325	1951	745	564	472	443	415
Новые БРК	1671	734	800	974	1259	922	417	283	252	259	266
Доля БРК прошло го года		55 %	49 %	47 %	46 %	53 %	44 %	50 %	47 %	42 %	36 %

Высокий процент отсева фирм связан как со сложностью сохранения высоких темпов роста, так и с появлением определенных барьеров роста, о которых далее пойдет речь.

Одной из первых работ, в рамках которой были рассмотрены некоторые из ограничений роста компаний стала работа Л. Грейнера «Проблемы лидерства на стадиях Эволюции и Революции», опубликованная в 1972 г. [4]. Однако в данном исследовании были анализированы типичные «кризисы» роста и развития фирмы, при этом специфика определенных категорий компаний (например, БРК) не учитывалась. В связи с этим, рассмотрим наиболее существенные ограничения, с которыми БРК сталкиваются при осуществлении ускоренного роста. В рамках данной статьи не рассматриваются финансовые ограничения роста и развития компании. Финансовые ограничения должны рассматриваться как предмет отдельного исследования, включающего как возможности самофинансирования, так и внешние источники финансирования, которые существенно зависят от внешней экономической среды. Финансовые ограничения существенно зависят от внешней среды, в которой компания осуществляет свою деятельность, и не характеризуют специфические черты развития БРК, на исследование которых направлено текущее исследование.

Внутренние ограничения роста. Предпринимательский талант и искусство управления

Кризисы роста БРК сопряжены с возникновением внутренних противоречий и нехваткой определенных ресурсов. В первую очередь отмечаются ограничения, связанные с личностью предпринимателя. Многие экономические концепции признают предпринимательский талант, как один из основных ресурсов компании. Таким образом, в рамках данного исследования предпринимательский талант будет рассматриваться, как невозобновляемый ресурс, непосредственно связанный с личностью предпринимателя.

Действительно, именно личность предпринимателя определяет успех компании на ранних стадиях развития фирмы, становления бизнес-идеи, ее популярность и возможность продвижения на рынке. Предприниматель является собственником бизнеса на ранних стадиях его развития, выбирает отрасль, тип управления, целевую аудиторию и прочие параметры в рамках которых пойдет дальнейшее развитие компании. Например, стадия зарождения бизнес-

³ Таблица составлена автором на основе данных проведенного исследования отобранных быстрорастущих компаний.

идеи происходит вообще исключительно в голове предпринимателя, что не снижает важности данного этапа развития компании.

Основные кризисы начальной стадии также связаны именно с личностью предпринимателя, его знаниями, способностями к изменению и творческому мышлению. Проблемы, в первую очередь, связаны с тем, что предпринимателю необходимо вовремя признавать как неудачи, так и успехи, своевременно корректировать направление действий, в том числе вплоть до отказа от ранее намеченного курса, чтобы начать все «с нуля». Именно предприниматель несет ответственность за то, чтобы своевременно изменить организационную структуру компании, изменить стиль управления, передать часть функций управления наемному менеджменту.

Исходя из вышеизложенного можно выделить следующие основные черты предпринимателя:

- Высокий уровень прикладных знаний, знаний об отрасли и сегменте ведения бизнеса;
- Опыт управления коллективом, умение выполнять роль, как формального, так и идейного лидера;
- Способность к принятию решений, умение быстро отреагировать на изменяющиеся условия как внутри компании, так и вне ее;
- Умение планировать, как на короткую, так и на длительную перспективу, умение увязывать стратегические и операционные цели;
- Настойчивость в достижении целей и упорство;
- Способность осознанно идти на риск и здраво его оценивать, принимая сбалансированные решения;
- Умение убеждать и создавать рабочие взаимоотношения как внутри коллектива подчиненных, так и с другими предпринимателями;
- Умение принимать и нести ответственность за свои решения.

Описанные навыки являются обобщением черт предпринимателя, нацеленного на высокие темпы развития компании. В действительности, личностные качества собственника часто накладывают свой отпечаток на способ ведения бизнеса и на достигнутые результаты. Недостаток одного из навыков может быть компенсирован другими качествами. Однако именно дефицит определенных элементов предпринимательского таланта приводит к внутренним кризисам развития фирмы. Так, излишнее упорство может привести к увлечению фирмы одним товаром, популярность которого со временем перестанет окупать вложенные ресурсы. Предприниматель может вовремя не отказаться от проекта, дальнейшее развитие которого нецелесообразно.

Склонность предпринимателя к контролю может затормозить процесс перераспределения права управления на наемных менеджеров, а значит и трансформацию организационной структуры. Это, в свою очередь тормозит как рост компании как таковой, так и возможность развития новых направлений деятельности (которые могли бы возникнуть при использовании идей наемного персонала или освобождением времени предпринимателя от рутинных вопросов для формирования и достижения стратегических целей).

Нехватка определенных элементов предпринимательского таланта объясняется недостатком опыта, соответствующего образования и т. д. Такие проблемы характерны не

только для личности предпринимателя, но и для всего человеческого капитала, в целом, и будут рассмотрены в рамках раздела внешних ограничений.

Главной особенностью предпринимательского таланта является его количественная и временная ограниченность использования. Если для увеличения количества других факторов производства, компании достаточно вложить определенный объем средств, то увеличить фактор предпринимательского таланта практически невозможно. Предприниматель обычно представляет собой лицо или группу лиц, которые ведут бизнес, определяют направление его развития, целевую аудиторию и т. д. Для БРК характерен особо качественный предпринимательский фактор, обеспечивающий ускоренный рост и инновационный путь развития. В таких обстоятельствах привлечение дополнительно еще одного предпринимателя не даст ожидаемого результата. Следовательно, фактор предпринимательского таланта в БРК ограничен жизнью (периодом возможной активной занятости) изначального предпринимателя и временем, которым данное лицо располагает в течение рабочего дня.

Внешние (ресурсные) ограничения роста и развития быстрорастущих компаний

С продолжением своего развития компания вырастает настолько, что дальнейший рост может быть существенно замедлен ресурсными ограничениями. На практике компания сталкивается не только с невозможностью приобрести все необходимые ресурсы в необходимом для ускоренного роста количестве, но и с тем фактом, что для поиска необходимых ресурсов требуется затратить много усилий, кроме того, данные ресурсы не всегда могут быть найдены. Основные ограничения отмечаются у таких видов ресурсов как:

1. Трудовые ресурсы.
2. Инфраструктура.
3. Прикладные научные исследования.
4. Полуфабрикаты, комплектующие и запасные части достаточно высокого качества.
5. Технологии и технологическое оборудование.

Несмотря на разнообразие ресурсных ограничений, факторы, на них влияющие, могут быть во многом сходны. Кроме того, на текущий момент современные политические события накладывают еще больше ограничений в части выбора ресурсов компанией. Введенные политические санкции Европы и США приводят к дополнительным ресурсным ограничениям предпринимателей России.

Трудовые ресурсы

Среди факторов ограничения трудовых ресурсов в России наиболее существенными являются:

Ограниченность ресурсов и убыль населения. Прежде всего в обеспеченности БРК трудовыми ресурсами негативную роль играют общие демографические факторы. По данным Росстата население России на 20 марта 2017 года составило 146,8 млн человек, причем рост населения фиксируется в 2009-2017 годах впервые после 1994 года. Таким образом, с 1994 по 2009 год в стране наблюдалось неуклонное снижение количества населения. И несмотря на изменение динамики, на данный момент численность населения все равно ниже численности

населения в начале 1990-х годов (около 1 %)⁴. Проанализируем компоненты изменения численности населения: естественный и миграционный прирост.

Естественный прирост населения России за рассматриваемый период наблюдался только в 1990, 1991 и 2013-2015 годах. Данный прирост был существенным только в 1990 году и составил 0,23 % от общего населения России в 1990 году, в то время как в 2013 году естественный прирост составил около 0,02 % от общего населения России в 2013 году². В 2016 году тенденция изменилась, показав естественную убыль населения. Естественная убыль населения ограничивает компании в выборе трудовых ресурсов как на текущий период, так и в воспитании и возвращении необходимых трудовых ресурсов по собственным программам на будущее.

По оценкам экспертов (президент Кадрового объединения «Метрополис», Поляков В. А.), миграционный прирост населения не компенсирует в достаточной степени не только потери по естественной убыли населения, но и мало повышает удовлетворение потребности в трудовых ресурсах. Это связано с тем, что миграционный прирост осуществляется за счет трудовых ресурсов невысокой квалификации, т. о. удовлетворяется спрос работодателей только на самые низкоквалифицированные специальности (дворники, гардеробщики, уборщицы и т. д.).⁵ Данные факторы порождают дефицит активной и особенно квалифицированной рабочей силы.

Необоснованно (спекулятивно) завышенные заработные платы сотрудников ряда специальностей. В наиболее экономически активных регионах (особенно в Москве и ближайшем Подмосковье) выпускники ВУЗов таких специальностей, как экономика и финансы, юриспруденция и многие другие, имеют ожидания будущей заработной платы, существенно отличные от реальных, что осложняет их наем на работу. Кроме того, создается избыток студентов данных специальностей, тогда как бизнес нуждается в кадрах других специальностей (о которых осведомленность учеников и студентов существенно ниже при первичном выборе профессии). Вследствие этого на текущий момент отмечается особенный дефицит инженерных специалистов высокой квалификации, а также работников технических и рабочих специальностей.

Недостаток общей грамотности, низкая квалификация рабочей силы. неосведомленность о новых методах практической работы потенциальных сотрудников, в т.ч. отмечалось нежелание прикладывать усилия для повышения своего уровня знаний и навыков (как в рабочее, так и в свободное от работы время).

Недостаточность мотивации. Сотрудники не в достаточной степени заинтересованы в труде в выбранной ими области, легко меняют направление деятельности (не имея иногда достаточного количества прикладных знаний), что порождает высокий уровень текучки кадров.

Описанные проблемы отражают существенные нарушения структуры кадрового состава в России. На данный момент сходные проблемы отмечаются большинством специалистов и в области управления персоналом. По мнению ведущих специалистов данного направления, такой дисбаланс объясняется следующими причинами:

⁴ Информация приведена на основе данных Росстата http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/# (дата обращения 28 сентября 2017 года). Данные о динамике рассчитаны автором на основе информации указанного источника.

⁵ По материалам конференции «Охота за топ-менеджментом» журнала «Управление персоналом», докладчик президент Кадрового объединения «Метрополис», к. э. н. Поляков В. А.

- Увеличение количества ВУЗов, в первую очередь за счет негосударственных ВУЗов. В 1990 году количество ВУЗов в России составляло 514 шт., в 2000 уже 965, из них 358 негосударственные, в 2010 году – 1115, из них 462 негосударственные. Таким образом, за двадцать лет общий рост количества ВУЗов превысил 100 %, причем более 75 % вновь появившихся ВУЗов – негосударственные⁶.

В последние годы ведутся активные проверки учебных заведений на предмет соответствия уровню качества. По данным Интерфакс, в результате проведенных проверок в 2014-2016 годах были отозваны лицензии более чем у 1000 ВУЗов.

Кроме того, фактором, вызывающим проблемы с доступом компаний к ресурсам, являются рынки с необоснованно (часто спекулятивно) высокими доходами. Такими отраслями в России являются добывающая, оборонная, прочие отрасли с регулируемым государством ценами, а также ряд экономических отраслей, в первую очередь финансовые рынки. Такая ситуация в отраслях, регулируемых государством, объясняется международными политическими и государственными интересами, государственной экономической и географической безопасностью. Следовательно, при исследовании мы не можем анализировать эти отрасли, т. к. их регулирование является не столько экономическим, сколько политическим процессом. Если говорить, о финансовых рынках, то доход на этих рынках не может быть даже минимально обоснован государственными интересами или необходимостью сектора реального производства, а значит уровень доходности этой отрасли в большей степени спекулятивный.

Данные отрасли на первый взгляд не имеют отношения к реальному производственному сектору, однако при детальном рассмотрении их влияние оказывается весьма существенным. Спекулятивно высокий доход в финансовом секторе демотивирует предпринимателей от вовлечения в нормальный средний бизнес производственного профиля, который не может (в силу своих неотъемлемых особенностей) показывать сравнимо высокую с финансовыми рынками ставку доходности. Кроме того, барьеры выхода на рынок для реального сектора гораздо выше, чем для финансовых рынков. Таким образом данная ситуация провоцирует отток предпринимательской активности из реального сектора среднего бизнеса (который приносит вклад в развитие экономики страны) в финансовый сектор (который часто характеризуется оттоком капиталов за границу).

Рассмотрим эффект (помимо отвлечения предпринимательских ресурсов) спекулятивных отраслей на состояние и доступность трудовых ресурсов для быстрорастущих компаний среднего бизнеса. Исходя из высокой доходности финансовых рынков в целом, данная область характеризуется высоким уровнем заработных плат (зачастую необоснованно), занятых в ней специалистов. Такое положение вещей провоцирует ряд нежелательных для экономики последствий:

- Уровень жизни персонала, занятого в данной секторе существенно превышает как средний уровень жизни по стране в целом, так и ожидаемый уровень жизни для людей данной квалификации. Следовательно, произвольно формируется уход трудовых ресурсов, причем, как достаточно высококвалифицированных специалистов экономического направления, так и специалистов, имеющих абсолютно отличный от экономического профиль. Так зачастую специалисты инженерных специальностей, получив определенное повышение квалификации и понимание финансового рынка, могут стать спекулятивными игроками на этом рынке, привлеченные туда высокими доходами. Эта ситуация особенно нежелательна для государства, т. к. провоцирует такие невозвратные издержки, как оплата инженерного

⁶ Конференция «Охота за топ-менеджментом» журнала «Управление персоналом», докладчик президент Кадрового объединения «Метрополис», к. э. н. Поляков В. А.

образования данного специалиста, который потом не занят в развитии национальной экономики, а также отвлечение данных специалистов из реального производящего сектора.

- Высокие заработные платы в финансовом секторе провоцируют искусственный рост заработных плат экономических специалистов, занятых в компаниях реального производства. Так, чтобы привлечь специалистов экономического профиля надлежащей квалификации, компании вынуждены предлагать высокий уровень заработной платы и социального пакета (чтобы избежать ухода специалистов в спекулятивную отрасль). Таким образом, заработная плата экономических специалистов становится необоснованно высокой, завышается стоимость производимой компанией продукции, в то время как специалисты данного профиля, в большинстве своем, относятся к затратным подразделениям компании, а не производящим реальный доход. Соответственно, компания вынуждена сократить уровень заработной платы производственных департаментов для увеличения фонда оплаты труда экономических специалистов.

- Сегмент людей с высокими доходами формируют спрос на товары премиум-сегмента, преимущественно импортного производства, что, во-первых, никак не развивает отечественное производство, а во-вторых, стимулирует отток капитала из России.

- Возникает социальное расслоение, угнетающее нормальное развитие реального сектора экономики. Люди, имеющие сверхвысокие доходы, получают преимущество при потреблении государственных услуг (образование, медицина и т. д.), что снижает доступность данных услуг для остальной части населения. В части образования, например, это приводит к тому, что дети данных специалистов, получив образование, преимущественно ориентированы:

- на эмиграцию (что формирует безвозвратные государственные издержки по предоставлению образовательных услуг данным специалистам, т. к. они потом не будут окупаться путем взимания подоходного налога);
- на работу в этом же спекулятивном секторе (что опять-таки никак не развивает российский реальный бизнес).

Инфраструктура

Рассмотрим ограничения такого необходимого для работы производственных компаний ресурса, как инфраструктура. Понятие инфраструктуры включает в себя такие основные элементы как:

- Транспортная инфраструктура, которая состоит из автомобильных и железных дорог (в т. ч. и индивидуальных подъездных путей, и их оборудования), речного и морского транспорта, портовых сооружений, воздушного транспорта (с инфраструктурой аэродромов);
- Энергетическая инфраструктура, которая состоит из обеспечения электроэнергией, тепловой энергией, природным газом и тесно с ними связанные вопросы водоснабжения питьевой и технологической водой и водоотведения;
- Информационная инфраструктура, включающая в себя доступность информационных сетей, достаточной пропускной способностей, телефонной и радио связи, спутниковых и оптоволоконных каналов передачи информации.

Также для нормального функционирования бизнеса необходимо еще две группы инфраструктурных элементов:

- Инфраструктура бизнес-обеспечения, т. е. банки, почта, налоговая инспекция, посты таможенного контроля и таможенного оформления и т. п. Государственная стратегия развития инфраструктуры бизнес-обеспечения должна согласовываться с программами развития бизнеса в различных регионах РФ.
- Инфраструктура, обеспечивающая нормальные условия проживания сотрудников компании (социальная инфраструктура) – жилье, медицинские учреждения, детские сады, школы, транспорт, обеспеченность продуктами питания и т. д. Задача развития социальной инфраструктуры не является приоритетной для быстрорастущих компаний, такие компании тяготеют к городам и местам, оснащенным социальной инфраструктурой при выборе места размещения, а не наоборот. Относительно высокий уровень оплаты труда, невысокий средний возраст персонала быстрорастущих компаний создает платежеспособный спрос на различные социальные услуги и содействует развитию этой инфраструктуры в местах их размещения.

Затраты на создание элемента инфраструктуры складываются из 3 основных составляющих:

- Разрешение и согласование на получение доступа к ресурсу инфраструктуры и получение землеотвода в случае необходимости.
- Проектные и проектно-изыскательские работы.
- Строительно-монтажные работы по возведению объекта инфраструктуры.

Реализация последнего компонента (строительство инфраструктуры), как и дальнейшее поддержание и обслуживание объектов, в России находится в приемлемом состоянии, благодаря доступу в данный сегмент большого числа частных компаний, формирующих конкурентную среду и гибкое ценообразование.

Первые же два компонента (согласование и получение доступа и землеотведение, а также согласование проектной документации) в России находятся в компетенции органов государственной и муниципальной власти и естественных монополий. Здесь наблюдаются существенные трудности. Во-первых, высокая стоимость данных процедур спровоцирована высокими ценами, установленными официальными компаниями и местными властями, благодаря фактически монопольному положению данных компаний на рынке инфраструктуры в регионе. Во-вторых, на повышение цен может влиять коррупционная составляющая.

Для эффективного развития реального бизнеса в России и снижения ограничения роста компании из-за недостатка и дороговизны инфраструктуры государство должно взять на себя роль предоставления необходимых элементов инфраструктуры для фирмы. При этом, государство должно рассматривать два компонента предоставления инфраструктуры:

- физическая доступность необходимого ресурса (т. е. наличие данного ресурса в ближайшей доступности и возможности его подведения);
- возможная нехватка, ограниченность данного ресурса в целом.

Для примера рассмотрим эти компоненты применительно к электроэнергетике. С одной стороны, развивается единая энергетическая система России, которая позволяет распределять электрическую энергию по всем регионам России независимо от места расположения генерирующих мощностей, вводятся в строй новые генерирующие мощности в виде атомных, гидро- и теплоэлектростанций. Проблема соответствия этих общенациональных производственных мощностей потребностям экономики крайне сложна. С одной стороны, недопустим системный дефицит электроэнергии (угроза такового, например, отчетливо

просматривалась в России накануне мирового кризиса 2008-9 гг., а также в период энергетической блокады Крыма). С другой стороны, огромные проблемы может создать системный избыток производственных мощностей – с этой трудностью столкнулись компании, инвестировавшие в (как выяснилось, слабо востребованные в посткризисную эпоху) генерирующие мощности.

С другой стороны, на местном уровне строятся электрические подстанции и линии электропередач низкого напряжения для подведения энергии непосредственно к объектам ее потребляющим. Аналогичная система должна быть построена для всех объектов инфраструктуры, необходимо строительство магистральных нефте- и газопроводов, автомобильных дорог федерального назначения, проходящих через все регионы Российской Федерации, поддержание и развитие сети железных дорог и т. д.

Непосредственно строительство необходимого элемента инфраструктуры может быть предоставлено как государством в рамках развития экономики региона, так и посредством программы софинансирования строительства объекта инфраструктуры бизнесом и государством совместно. Например, меры по активному развитию инфраструктуры региона принимались для развития экономики Калужской области, в рамках данной программы все необходимые элементы инфраструктуры подводились непосредственно до границы строительной площадки за счет бюджета региона. Такая мера может существенно снизить нагрузку на реальный сектор экономики, снизить неспецифические для бизнеса затраты, а также снизить один из важных барьеров для входа в отрасль новых фирм посредством уменьшения затрат на строительство объектов инфраструктуры на стадии становления фирмы.

При этом у государства, как оптового закупщика, есть возможность организовать подготовку и строительство инфраструктурных объектов наиболее рентабельным образом. Кроме того, данные инвестиции государства будут направлены именно на реальный сектор экономики, а значит и на поддержание быстрорастущих компаний в частности, т. к. непроизводственным компаниям не требуются в той же степени объекты инфраструктуры.

Прикладные научные исследования

Прикладными считаются те научные исследования, которые имеют своим результатом внедрение продукта исследования в реальную экономику. Развитие инновационной экономики невозможно без прикладных научных исследований, производства и последующего внедрения новых образцов и технологий.

Наиболее остро на текущий момент времени стоят вопросы о нехватке:

1. квалифицированных кадров для проведения исследований и проектировки образцов (данная проблема частично была рассмотрена ранее, в контексте нехватки технических специалистов, частично же связана с проблемой финансирования достойной оплаты труда разработчиков);
2. финансирования данных работ и распределения источников этого финансирования.

Долгое время вопрос финансирования научных исследований находился исключительно в компетенции государственных и муниципальных властей. Хотя у государства, несомненно, больше возможных источников финансирования исследований (чем у частных фирм), это может провоцировать ряд нежелательных последствий:

- возможная неактуальность исследований для текущих нужд бизнеса;

- исследование известных бизнесу методик и технологий (например, уточнение практически мало значимых деталей известных технологий);
- возможное превышение служебных полномочий для целей освоения выделенного бюджета, и как следствие возникновение «дутых» тем исследования, в результатах которых никто не заинтересован.

С другой стороны, потребность в прикладных научных исследованиях реально существует. В этом случае компании либо проводят собственные исследования за свой счет, либо нанимают компанию, специализирующуюся на проведении исследований и построении работающих опытных образцов. При таком положении возникает вопрос о возможности (и о ее степени) признания указанных затрат в учете организации, в т. ч. о капитализации данных расходов в рамках нематериальных активов компании. Кроме того, проведение исследований требует существенных денежных вложений, а значит существенного оттока денежных средств из текущей деятельности компании, что не каждая фирма, особенно быстрорастущая, может себе позволить.

Таким образом, возникает проблема согласования интересов государства и бизнеса в части прикладных исследований. На данный момент государство формирует льготные площадки для массовых научных исследований, а также применяется система софинансирования исследований государством и бизнесом. Этот подход позволяет эффективно нейтрализовать описанные выше проблемы, особенно если удается избежать фактора коррупционного влияния.

Кроме того, для производства практически значимых научных исследований необходимо своевременное взаимодействие с ведущими ВУЗами (причем как со стороны государства, так и со стороны частных компаний). Примерами такого взаимодействия могут служить научно-исследовательские работы в рамках госзаказов, а также целевое взаимодействие компаний с группами студентов профильного ВУЗа. Такое взаимодействие успешно осуществляется рядом высокотехнологичных компаний (Intel, Microsoft, Ракетно-Космическая Корпорация (РКК) «Энергия») в содружестве с Федеральным государственным автономным образовательным учреждением высшего профессионального образования «Московским физико-техническим институтом (государственный университет)» (МФТИ ГУ). В рамках этого взаимодействия компании частично или полностью финансируют обучение студентов, занимаются их дальнейшим профильным трудоустройством, современным оснащением учебного процесса. Также данные компании вовлекаются в формирование учебных планов целевых групп студентов для покрытия текущих и перспективных нужд бизнеса, таким образом результатом этих работ является не только продукт исследования, но и подготовка кадров, умеющих их использовать в реальной хозяйственной деятельности.

Наметившиеся позитивные сдвиги в названной области, пока не приобрели системного характера. Как представляется, сфера прикладных научных исследований могла бы занять одно из приоритетных мест в рамках государственно-частного партнерства. Представляется, что механизм инициации таких проектов стоило бы прописать «от фирм». Т. е. установить порядок, при котором каждая фирма, готовая зарезервировать сумму на НИР не менее некоего порогового уровня (скажем, 20 млн руб.), может обратиться с заявкой на софинансирование со стороны государства. Как уже отмечалось, БРК имеют свойство появляться в разных (часто неожиданных, вплоть до застойных и умирающих) отраслях. Невозможно априори определить, в каких именно областях им целесообразно проводить НИОКР и заранее выделить государственные средства на поддержку исследований именно в этой области. Представляется, что при взаимодействии с БРК функции государства состоят не столько в том, чтобы привлекать их к заранее установленным (их обычно называют «приоритетными») исследованиям и разработкам, а в том, чтобы удостовериться в реальной готовности БРК

вкладывать собственные средства в НИОКР и выборе ими достойных исполнителей исследования.

Высококачественные полуфабрикаты и комплектующие

Необходимость наличия полуфабрикатов и комплектующих достойного качества объясняется необходимостью производства готовой продукции нового поколения и высокого и стабильного уровня качества. Имеет смысл рассмотреть две модели производства комплектующих. Первая модель основана на международном разделении труда.

При международном разделении труда производство определенных специфических комплектующих сосредоточено в разных странах, часто даже в узко определенном кругу компаний. Такое положение вещей характерно, например, для отрасли производства компьютеров (оперативная память, большие микросхемы и т. д.). При этом производимые комплектующие должны отвечать ряду необходимых критериев: высокое качество, современный уровень разработок, разумная стоимость.

При таком подходе выделяется круг компаний, которые налаживают массовое производство, что возможно благодаря большому числу покупателей по всему миру. Массовое производство, в свою очередь, способствует экономии на масштабах производства, что существенно снижает себестоимость на единицу производимой продукции. Качество производимой продукции также достаточно высоко, т. к. компании ориентированы на удовлетворение специфических требований покупателей.

Продукция таких компаний соответствует современным требованиям. Часто производство совмещается с деятельностью научных центров, т. к. при массовом производстве себестоимость научно-исследовательских работ на единицу продукции невысока. Кроме того, разработка новых комплектующих крайне выгодна самой фирме, т. к. позволяет вывести на рынок востребованный товар и таким образом повысить свою выручку.

Однако, несмотря на эффективность разделения труда, данный подход сопряжен с рядом ограничений, в первую очередь, политического характера. Экономика страны в некоторой степени становится зависимой от импортируемых комплектующих, причем, чем выше степень импорта, тем, соответственно, выше экономическая зависимость и ниже экономическая безопасность страны. На импорт высококачественных комплектующих может повлиять политическая картина в мире. Т. е. в целях политических выгод могут быть ограничены или полностью прекращены поставки комплектующих или, например, поставка всех новых разработок. На текущий момент времени такой исход очень актуален с учетом ввода все новых санкций Европы и США против России.

Данная угроза особенно актуальна для быстрорастущих компаний, т. к. закрытие рынка импортных запчастей и полуфабрикатов или его ограничение может не только снизить потенциальные темпы роста, но и привести к гибели таких компаний, т. к. для стадии быстрого роста стратегически необходим доступ к ресурсам. Кроме того, закрытие рынков импорта определенной продукции может привести к ответному ограничению экспорта производимого товара, что приведет к сужению рынка сбыта и, как следствие, потере существенной доли выручки.

Преодоление этих трудностей может быть достигнуто путем:

- Высокого интегрирования страны в мировую экономику, что не позволит выключить Россию из мирового экономического оборота без значительного ущерба для других стран. Таким образом, введенные ограничения на поставку товаров в Россию должно приводить к таким потенциальным ограничениям со

стороны нашей страны, что рисковать ими для стран-инициаторов санкций было бы недопустимым.

- Развития собственного производства внутри страны (импортозамещения) на базе научных, образовательных, технологических систем, действующих внутри государства.

Соответственно, второй моделью является производство необходимых полуфабрикатов и комплектующих внутри страны. Это, как было описано выше, создает некоторую экономическую независимость страны от мирового сообщества (особенно важно в отраслях, формирующих физическую, экономическую, социальную безопасность государства). Однако внутреннее производство порождает и ряд неизбежных трудностей:

- Необходимость больших капитальных вложений, которые не окупаются массовостью производства и сбыта.
- Для обеспечения активного развития (в т. ч. развития массовости производства) не хватает финансирования, технологической и технической базы, квалифицированных трудовых ресурсов нужного профиля, прикладных научных исследований. Развитие данного направления может включать в том числе использование в нашей экономике разработок других стран, их копирование (как лицензионное, так и нелицензионное), с возможностью использования средств научно-технической разведки, промышленного шпионажа и т. д.

Отдельной задачей в рамках обеспечения быстрорастущих компаний необходимыми ресурсами стоит задача их обеспечения современными технологиями и технологическим оборудованием. На данный момент во многих отраслях сформировалась нехватка современных технологий (как собственного производства, так и импортных), что создает феномен технологической отсталости нашей страны от ряда ведущих мировых держав. Кроме того, для формирования собственных технологий необходимо наличие соответствующего современного технологического оборудования. Таким образом, надо разработать не только технологию, но и произвести оборудование для реализации данных технологий, для чего необходим высокий уровень развития прочих отраслей реального сектора экономики. Причем развитие отраслей отечественной экономики должно носить повсеместный равномерный и эволюционный характер, т. е. технологическое отставание не может быть преодолено только одним скачком, тем более в одной отрасли. С другой стороны, благодаря ряду прорывных передовых отраслей, может быть дан хороший старт для дальнейшего развития всей экономики России в целом.

Выводы

Несмотря на то, что быстрорастущие компании мало подвержены ограничению в виде платежеспособного спроса, компании не могут достигнуть насыщения рынка в краткосрочной перспективе посредством наращивания объемов реализации. В рамках своего роста БРК сталкиваются с ограничениями использования внутренних ресурсов предпринимателя, а также с ограниченным доступом к внешним ресурсам, основными из которых являются:

1. Трудовые ресурсы.
2. Инфраструктура.
3. Прикладные научные исследования.
4. Полуфабрикаты, комплектующие и запасные части достаточно высокого качества.

5. Технологии и технологическое оборудование.

ЛИТЕРАТУРА

1. Birch D. L. The Job Generation Process. [Report, prepared by the Massachusetts Institute of technology Program on Neighborhood and Regional change for the Economic Development Administration, US Department of Commerce]. Washington-Cambridge, 1979.
2. Acs Z. J., Parsons W. and Tracy S. High-Impact Firms: Gazelles Revisited. [Corporate Research Board]. Washington, 2008.
3. Coad, Alex. Firm Growth: A Survey. Papers on Economics and Evolution, No.0703, Max Planck Institute of Economics, 2007, 73 pp.
4. Greiner L. Evolution and Revolution as Organizations Grow // Harvard Business Review. 1972. Vol. 50. July-August. N 4. P. 37-46.
5. Rungi, Mait. How lifecycle influences capabilities and their development: Empirical evidence from Estonia, a small European country. International Journal of Managing Projects in Business; Bingley8.1 (2015): 133-153.
6. Levie, Jonathan; Lichtenstein, Benyamin B. A Terminal Assessment of Stages Theory: Introducing a Dynamic States Approach to Entrepreneurship. ET&P №1042-2587, Baylor University, 2012, 323.
7. Юданов А. Ю. Носители предпринимательства: фирмы-газели в России // Журнал новой экономической ассоциации. 2010. № 5 (5). С. 91-108.
8. Виньков А. А., Гурова Т. И., Полунин Ю. А., Юданов А. Ю. Делать средний бизнес // Эксперт. 2008. № 10 (599). С. 36-49.
9. Van Praag, M. C., & Versloot, P. H. The economic benefits and costs of entrepreneurship: A review of the research // Foundations and Trends in Entrepreneurship Research. 2008. №4(2).
10. Parker S. C., Storey D. J., Van Witteloostuijn A. What happens to gazelles? The importance of dynamic management strategy //Small Business Economics. – 2010. – Т. 35. – № 2. – С. 203-226.
11. Полунин Ю. А., Юданов А. Ю. Хрупкая сила среднего бизнеса // Эксперт. 2013. № 20 (851). С. 38-59.
12. Полунин Ю. А., Юданов А. Ю. Средний бизнес и консервативные экономические ценности // Эксперт. 2014. № 26 (905). С. 13-21.

Baranova Elena Igorevna

PricewaterhouseCoopers Audit, Russia, Moscow
Financial university under the government of the Russian Federation, Russia, Moscow
E-mail: elena.baranova@ru.pwc.com

Growth constraints in high-growth firms

Abstract. The article is devoted to the analysis of the main constraints in growth rates of High-Growth Firms (HGF) in Russia. *Subject:* Growth Constraints in High-Growth Firms. *Goal:* identify and analyse key growth constraints of High-Growth Firms in Russia. The author analysed both internal (namely entrepreneurial talent and management skills) and external ones including the following main resources: labor; infrastructure; practice research; high quality semi-finished goods, accessories and spare parts; as well as technologies and highly technological equipment. This analyses deliberately excludes information regarding financial constraints, as these do not contain attributes specific to High-Growth Firms. Financial constraints are to be considered as a separate research, including possibility analysis of self-financing and external sources of finance, which can be significantly impacted by external economic environment. As a *conclusion* the author identified and analysed key internal and external growth constraints, which are the most significant in the analysis of High-Growth Firms.

Keywords: High-Growth Firms; Gazelle companies. Growth constraints; High-Growth Firms evolution; high growth rates; resource constraints