

Вестник Евразийской науки / The Eurasian Scientific Journal <https://esj.today>

2019, №1, Том 11 / 2019, No 1, Vol 11 <https://esj.today/issue-1-2019.html>

URL статьи: <https://esj.today/PDF/41ECVN119.pdf>

Статья поступила в редакцию 14.01.2019; опубликована 04.03.2019

Ссылка для цитирования этой статьи:

Баранова Е.И. Закономерности и стадии эволюции российских быстрорастущих компаний // Вестник Евразийской науки, 2019 №1, <https://esj.today/PDF/41ECVN119.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

For citation:

Baranova E.I. (2019). Patterns and evolution stages of the Russian high-growth firms. *The Eurasian Scientific Journal*, [online] 1(11). Available at: <https://esj.today/PDF/41ECVN119.pdf> (in Russian)

УДК 330.354

Баранова Елена Игоревна

АО «ПрайсвотерхаусКуперс Аудит», Москва, Россия

Менеджер-аудитор отдела аудита международных компаний управления аудита

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при правительстве Российской Федерации», Москва, Россия

Аспирант департамента экономической теории

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

Закономерности и стадии эволюции российских быстрорастущих компаний

Аннотация. Впервые эмпирически изучены стадии развития быстрорастущих компаний (БРК), применительно к их российской популяции. Выделены стадии эволюции быстрорастущих компаний. На «подготовительном» этапе происходит разработка будущей бизнес-идеи, перестройка внутренних процессов в компании для перехода к ускоренному росту. Переход к ускоренному росту (этап «перестройки») сопровождается значимым снижением основных параметров деятельности фирмы (выручка, внеоборотные активы, капитал, прибыль до налогообложения). Следующий за этим «взрывной» этап, характеризуется ростом выручки БРК темпами не менее 30 % год. «Последующий» этап эволюции российских БРК в силу временных ограничений существования фирм на данный момент плохо поддается изучению. Однако доступные данные позволяют судить, что на данном этапе ряд фирм повторно возвращается к ускоренному росту. Общий массив фирм в этот период показывает стабильно высокий темп роста выручки и прибыли до налогообложения, т. е. после «взрывного» роста, БРК продолжают свое развитие. Автором впервые сделан вывод о наличии этапа «перестройки» экономики фирмы на режим быстрого роста. У большинства проанализированных компаний он характеризуется резким падением всех рассмотренных показателей. При этом как до момента «перестройки», так и особенно после него, напротив, наблюдается активный рост названных показателей.

Ключевые слова: быстрорастущие компании; компании «газели»; эволюция быстрорастущих компаний; ускоренный рост; замедление темпов роста; эмпирическая кривая жизненного цикла; жизненный цикл быстрорастущих компаний

Введение

Увеличение ВВП страны, стимулирование роста компаний, поддержка развития малого и среднего бизнеса являются важными направлениями государственной политики России. Для

достижения поставленных правительством задач необходимо не только понимание макроэкономических процессов, но и микроэкономических предпосылок и источников роста.

Увеличение производства национального продукта в рыночной экономике в значительной мере достигается путем роста малых и средних фирм, демонстрирующих быстрый рост. В связи с этим огромное значение приобретает теоретическое изучение механизмов и закономерностей роста этого типа компаний. В экономической науке конкурирует несколько теорий роста фирм. Одна из весьма авторитетных среди них и, к тому же, активно используемая на практике – теория «цикла жизни компании». Эта теория описывает развитие фирмы, как последовательность стадий, отражающих динамику развития компании. По аналогии с развитием живого организма всю эволюцию описывают как процесс, который начинается с рождения, продолжается ростом, стабилизацией и заканчивается «смертью».

Из-за распространенности проблем, встающих перед фирмами на разных этапах развития зависимости от размера и возраста, теории цикла жизни компании очень популярны у экономистов-практиков. Определение проблем, определение точки жизненного цикла компании и описание состояния фирмы и ее позиции на рынке в данный момент, особенно важно для планирования дальнейшей экономической деятельности, для понимания перспектив ее развития. Лидеры этого направления, такие как И. Адизес, Л. Грейнер и др. постоянно возглавляют в рейтинги наиболее читаемых авторов экономических разработок.

Однако, в настоящее время теория цикла жизни компании во многом остаются абстрактной теорией. Так, в своей известной книге о теории роста фирм А. Коад говорит о том, что в «модели «стадий роста» не уделено должного внимания эмпирической стороне дела»¹ [3, с. 55]. Такое положение дел предопределяется распространением концепции цикла жизни на поголовно все компании, действующие в экономике². Между тем, большинство фирм в экономике либо вообще не имеют тенденции к росту (почти весь малый бизнес), либо, достигнув какой-то точки развития, замирают в стационарном состоянии (большинство средних и крупных компаний). Поэтому, теоретически описать эволюцию разнородных фирм и выявить некий единый цикл жизни, скорее всего, просто невозможно. Недостаток эмпирической базы предопределяет уязвимые места и неточности теории, неизбежные при таком умозрительном подходе.

Представленный в настоящей статье подход к изучению циклов жизни фирмы отличается от других, что в качестве объектов изучения рассматриваются только быстрорастущие компании (БРК), иначе получившие название фирм-газелей. Однородность изучаемого материала позволила с большей точностью описать цикл жизни и отдельные стадии развития БРК, а также сделать применительно к этому типу фирм первые количественные и качественные оценки.

Этапы работы предусматривают:

- Подробное описание эволюции жизненного цикла компании.
- Описание методологии исследования по выделению БРК из совокупности российских компаний и алгоритм эмпирического определения стадий их развития.

¹ Как исключение названа работа KazanjianandDrazin, 1989, построенная на результатах опросов менеджеров.

² Обычно это делается имплицитно: автор той или иной концепции цикла жизни просто четко не определяет, к каким именно фирмам она относится.

- Описание результатов проведенного анализа жизненных циклов российских БРК: их типовое развитие до перехода к быстрому росту (включая не предсказанный теорией этап очень болезненной для компаний перестройки перед началом ускоренного развития); показана динамика показателей компаний в течение этапа быстрого роста; и дальнейшее развитие компаний после замедления роста.
- Основные выводы исследования и обсуждение результатов исследования.

Теоретическое описание жизненного цикла фирмы

В 60-е гг. прошлого столетия в экономической теории управления возникла и стала очень популярной теория жизненных циклов развития компании. Модели жизненного цикла фирм описывают путь зарождения бизнес-идеи, возникновения организации, ее развития, бурного роста, выхода на стационарное состояние и прекращения существования.

Теория жизненного цикла предусматривает, что развитие любой организации подчиняется ряду общих закономерностей, и что в ходе своего развития организации проходят через определенные стадии развития. Конечно, развитие каждой отдельной компании неповторимо, но могут быть определены закономерности развития, выделены схожие по характеристикам периоды их роста, которые были названы этапами жизненного цикла. Переход между различными этапами связан с порой болезненной перестройкой внутри организации, изменением организационных принципов, структуры управления компании, существенным изменением характеристик деятельности фирмы, порой даже сменой сферы деятельности.

На первых этапах формирования теорий жизненного цикла огромную роль сыграли исследования А. Чендлера (1962 г.). В книге «Стратегия и структура» [4] на основе изучения жизни и развития крупных корпораций А. Чендлер сформулировал идею, что структура управления компанией усложняется по мере ее роста, проходя однотипные изменения (U-фирма сменяется M-фирмой). В 1965 году Дж. Гарднер предложил идею, сыгравшую основополагающую роль в формировании теории цикла жизни компании – он провел аналогию развития человека и организации: «Как люди и растения, организации также имеют свой жизненный цикл» [5, с. 30].

Важным этапом формирования модели цикла жизни компании, где были выделены отдельные этапы жизненного цикла компаний, стала работа Л. Грейнера «Проблемы лидерства на стадиях Эволюции и Революции», опубликованная в 1972 г. [6]. По мнению Л. Грейнера, компания последовательно проходит через пять этапов роста, каждый из которых со временем приводит к специфическим проблемам управления компанией («кризисам роста»). Эти кризисы перерождаются в революционные преобразования в компании, что влечёт за собой дальнейший рост.

В 1988 г. была опубликована книга И. Адизеса «Жизненные циклы компании: «Как развивается и умирает организация и что с этим делать». В 1999 г. Вышло в свет исправленное и дополненное издание этой работы, которое было опубликовано под названием «Управление жизненными циклами компании». Эти книги во многом повторили логику модели Л. Грейнера, изложив наиболее популярную³ и на настоящий момент версию жизненного цикла организации.

³ Названная книга была выбрана в качестве одной из 10 лучших бизнес-книг по версии авторитетного «LibraryJournal», сам И. Адизис регулярно входит в рейтинг 30 ведущих мыслителей Америки, избран почетным доктором 20 университетов из 10 стран мира, включая Россию. Впрочем, чисто академическая литература часто рассматривает его, скорее, как популяризатора идей цикла жизни компании и практика, использующего их в качестве бизнес-консультанта.

Основа концепции И. Адизеса состоит в следующем:

- Эволюция развития любой организации подобна эволюции развития живого организма (это подобие и дало название некоторым этапам развития). Аналогия с живым организмом, однако, не может быть полной, т. к. для компаний возможны и другие исходы нежели физическая смерть, неизбежная для живого организма.
- Для каждой стадии развития организации свойственны свои проблемы и кризисы. Такие кризисы делятся на «болезни роста» (внутренние прогнозируемые проблемы, которые фирма может преодолеть самостоятельно, используя свои внутренние ресурсы) и «организационные патологии». Патологии очень тяжело прогнозируются, они могут произрастать из болезней роста, если те не были вовремя разрешены, и такие проблемы компания без вмешательства внешних факторов уже не в состоянии преодолеть. Патологии могут привести к смерти компании.

В работах И. Адизеса детально описываются внутренние процессы в компании, свойственные для каждого из выделенных им этапов жизненного цикла фирмы. При этом И. Адизес описывает не только специфику управления компанией на каждом этапе (что было сделано в модели Грейнера), но и более широкие аспекты экономики фирмы, в т. ч. способы увеличения выручки и прибыли, изменение денежных потоков, определение целей компании в конкретный период деятельности и т. д. Кроме того, модель И. Адизеса является внутренне завершенной, т. е. показывает весь цикл жизни от рождения до гибели компании, отмечая при этом возможность иного, чем смерть, исхода, например, выхода на новый цикл развития с повторением всех этапов, но на новом уровне. В своей модели И. Адизес делает допущение, что смерть организации возможна и до достижения соответствующего этапа, по причине развития «организационной патологии» (например, «Ловушки основателя»).

При построении своей модели И. Адизес опирается на два важнейших, на его взгляд, фактора жизнедеятельности компании: её гибкость и контролируемость. Смена этапов развития любой фирмы, в основном определяется именно изменением значимости данных факторов по мере становления и развития организации. И. Адизес выдвинул аксиому, что в процессе своего развития компания постепенно утрачивает гибкость, но становится более контролируемой.

В наше время теория жизненного цикла продолжает пользоваться популярностью как среди практиков (например, в рамках консалтингового бизнеса), так и в рамках научных исследований. Так, например, в 2017 году вышли исследования ученых из Австралии – Мустафы Хасана и Адриана Чьонга [17]. Исследователи проанализировали вероятность нахождения компании на определенном этапе жизненного цикла организации в зависимости от величины ее капитала. Они утверждают, что существует жесткая зависимость между объемом инвестиций в организации и вероятностью её перехода на новый этап развития в течение следующих 5 лет. Ученые сделали важный шаг по сравнению с перечисленными выше базовыми теориями: они проанализировали признаки смены этапов развития и описали их в своей работе, что чрезвычайно важно для практического использования данного исследования.

Другой важной современной работой над изучением жизненных циклов компаний, нацеленной на интересы инвестора, является работа Виктории Дикенсон и др. [18], опубликованная в 2018 году. Группа ученых провела анализ релевантности бухгалтерской информации и прогнозов прибыли аналитиков на разных этапах жизненных циклов компаний. Было выявлено, что (несмотря на то, что и те, и другие показатели релевантны) для инвесторов всё же важнее (а значит, оценивают дороже бизнес) прогнозы прибыли, сформированные

аналитиками, в случае если фирма находится на стадии роста или зрелости. Тогда как на стадии рождения и спада более важное значение будут иметь бухгалтерские данные.

Помимо вышеперечисленного, теория жизненных циклов используется для изучения смежных характеристик фирмы. Например, в Китае в 2018 году [19] опубликована работа на основе анализа публичных компаний в 2010–2016 годах ответственности бизнеса перед обществом (Corporate Social Responsibility) в корреляции с жизненным циклом фирмы. Для целей данной работы было выделено четыре этапа жизненного цикла: рождение (initial), рост (growth), зрелость (maturity) и спад (decline).

Также важным является исследование, проведенное среди европейских публичных компаний [20]. Ученые проанализировали способность компаний к изменениям в соответствии с требованиями рынка и левередж фирмы на этапах жизненного цикла: рождение, рост и зрелость.

Несмотря на обширную область применения и удобство теории жизненных циклов компании, этот инструмент до сих пор имеет слабые стороны. Это наглядно иллюстрирует один из наиболее полных и современных обзоров, который демонстрирует, что количество выделяемых стадий развития компаний в зависимости от авторского подхода может различаться от трех и до одиннадцати (см. рис. 3).

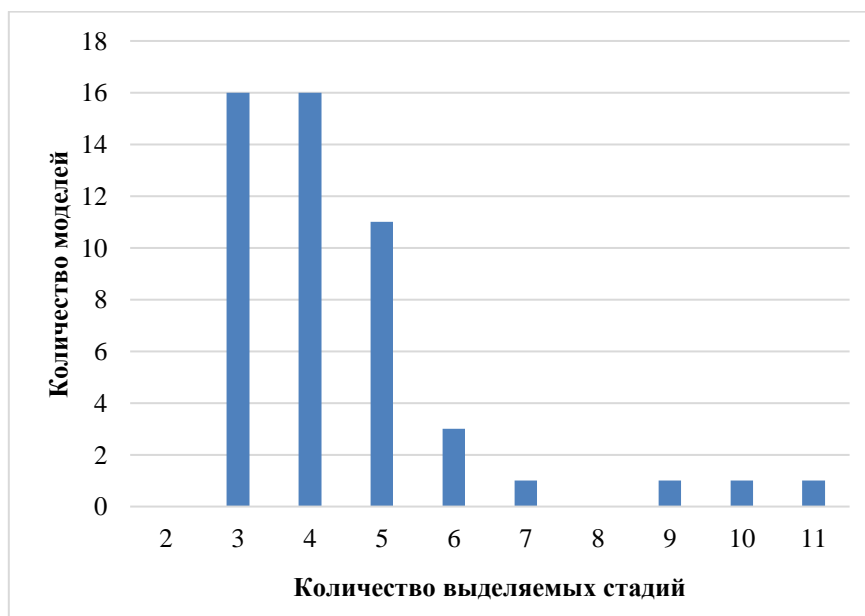


Рисунок 3. Распределение количества стадий в различных теориях жизненного цикла компании 1962–2006 гг.⁴

Как говорилось ранее, основные современные теории жизненного цикла рассматривают этапы развития компании как последовательность заранее определенных стадий, аналогичных живому организму. Принадлежность к разным этапам развития может быть определена на основе динамики таких параметров, как возраст, размер, темп прироста капитала, сложность организационной структуры и т. д. При этом важно отметить, что многие из параметров носят качественный характер (бюрократизация, стиль управления, маркетинг и пр.), поэтому на моменте прихода к выводу о стадии жизненного цикла предприятия, принимают решение, основываясь на проведении динамического анализа измеримых показателей, таких как объем продукции, общая суммы активов, размер собственного капитала и прибыли за несколько

⁴ Источник: обобщающая статья 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, 322.

последних лет. По темпам изменения таких показателей судят о нахождении фирмы на том или ином этапе жизненного цикла предприятия.

Наиболее высокие темпы роста показателей прибыльности характерны для стадии юности и ранней зрелости. Иначе говоря, быстрый рост свидетельствует о молодости компании. Стабилизация показателей и их выход на стационарный уровень характерен для стадии окончательной зрелости, а снижение показателей – на стадии старости.

Одновременно с возникновением новых теорий (а еще чаще новых разновидностей теории жизненного цикла компании) наблюдается острая критика стадийного подхода к жизненному циклу компании. Основными аргументами для критики, к которым обращаются авторы являются следующие:

- Отсутствие в теориях описания причин и механизма последовательной смены этапов, следовательно, смена этапа происходит непредсказуемо и можно только зафиксировать, что такая смена произошла, но нельзя сказать наперед, когда она произойдет в будущем.
- На практике (при проведении эмпирического анализа) случается, что не все компании проходят все описанные стадии жизненного цикла, очень велика вероятность гибели компании уже в самом начале ее деятельности, либо на любом этапе жизненного цикла, а некоторые фирмы могут «проскочить» некоторые стадии на своем пути развития.
- Длительность стадий жизненного цикла сильно различается (как в отношении разных стадий одной компании, так и в отношении одних стадий для разных компаний), что делает трудным прогнозирование для аналитиков.

Саймон Паркер и Дэвид Сторей [9] подчеркивают особенную значимость последнего названного ограничения теории жизненных циклов с точки зрения управления компанией (особенно при использовании внешнего консалтинга). Важную роль имеют примеры других более успешных компаний и решений, которые затем адаптируются для компаний отрасли. Именно в этих обстоятельствах стоит помнить о существенном ограничении модели жизненных циклов, ведь все компании индивидуальны, а управление компанией должно быть адаптировано согласно специфике этапа жизненного цикла конкретной компании.

Отталкиваясь от отмечаемых большинством критиков проблем, сторонники теории цикла жизни компании выдвигают новые модификации и дополнения к стадийной теории. Так, Джонатан Леви и Вениамин Лихтенштейн [10] в своих трудах называют стадийный подход к жизненным циклам несостоятельным и несоответствующим современной действительности. В качестве решения данных затруднений они предлагают использовать не этапы жизненного цикла, а динамические состояния. Авторы предлагают расширить понимание этапов и рассматривать качественные скачки в развитии любой компании как переход в новое динамическое состояние. Переход между этими состояниями возможен как в сторону повышения, так и в сторону снижения объемов деятельности компании. Такой подход позволяет уйти от части постулатов стадийной теории, таких как:

- Фиксированное количество этапов, движение между которыми предопределено в одну сторону.
- Определенный заранее порядок и линейность перехода между этапами.

Теория динамических состояний объясняет факторы смены состояния, так на рост или уменьшение компании в рамках одного состояния влияют количественные факторы, а переход

между динамическими состояниями осуществляется посредством качественных сдвигов и изменений в управлении компании.

Критика теория жизненного цикла компаний позволяет задуматься о том, что и теория динамических состояний компаний хоть и схожи между собой, но особенности развития компаний в реальной жизни нарушают установленные теоретиками механизмы. Можно сделать вывод, что наиболее существенной проблемой данной группы теорий является применение ее ко всем без исключения организациям, тогда как уточнение теорий для специфического кластера компаний, действительно, может помочь выявить закономерности их развития. На наш взгляд, наиболее интересным и важным является применение данных теорий к группе быстрорастущих компаний, т. к. именно они обеспечивают реальный прирост производства и ВВП в национальной экономике.

Понятие быстрорастущих компаний и их роль в российской экономике

В условиях российской экономики одним из ключевых моментов формирования рыночной среды является развитие предпринимательства. При этом основой построения сильной экономики страны является создание стабильного сегмента малого и среднего бизнеса. Одним из основных направлений государственной политики России 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 прошлого века, в рамках исследования компаний малого бизнеса [1].

Исследования малого и среднего бизнеса были незначительны, пока Дэвид Бёрч (1979) не обратил внимание, что именно маленькие фирмы производят непропорционально большую долю чистого прироста новых рабочих мест. Сегодня это область активных исследований, охватывающих такие проблемы, как макроэкономическая значимость предпринимательства, микроэкономические основания эволюции экономики, предпринимательство как фактор роста и т. д. Центральную роль в изучении роста экономического развития играют быстрорастущие компании (БРК), которые как раз и становятся двигателем развития национальной экономики.

Для целей исследования в рамках данной статьи быстрорастущими мы будем считать компании, выручка которых росла не менее, чем на 30 % в течение 4 лет подряд и более. Чтобы анализировать фирмы, которые могут оказывать существенное влияние на национальную экономику мы для целей анализа отсекали заведомо малые и микрофирмы. Таким образом, в рамках нашего исследования были проанализированы только те организации, выручка которых в исследуемом периоде хотя бы единожды преодолела порог в 300 млн руб. в год.

Исследование применимости стадияльных теорий жизненного цикла к БРК

Было проведено эмпирическое исследование массива компаний, выручка которых за 2003–2013 хотя бы единожды превысила порог в 300 млн руб. с ретроспективой их финансовых показателей с 1999 года. Анализируемая совокупность составила 38 949 фирм. Для целей настоящего исследования быстрорастущими компаниями были признаны фирмы, размер выручки которых рос не менее чем на 30 % ежегодно на протяжении 4 и более лет подряд. Таким образом, для проведения дальнейшего исследования в совокупности было отобрано 7 743 компании, которые были признаны нами быстрорастущими.

В рамках проведенного анализа были выявлены особенности развития БРК, не описанные в классических теориях жизненного цикла (за основу для сравнения принята теория И. Адизеса). Выявлена возможность повторного прохождения этапов развития:

1. В момент выхода на новый рынок (например, в качестве БРК) компания проходит вновь все первые стадии развития, в т.ч. вынашивание бизнес-идеи, младенчество и т.д.
2. Возможен повторный выход компаний на стадию роста после стадии зрелости, что подтверждается повторными выходами в состав БРК уже после нескольких лет стабилизации показателей.
3. Стадия вынашивания бизнес-идеи, по сути, не прекращается на всем периоде быстрого роста, кроме того, пока "разрабатывается" основное направление деятельности, у предпринимателя может возникнуть альтернативная идея для другого направления бизнеса, которая даст новый виток развития, а в последствии может стать основным.

Значимым итогом проведенного эмпирического анализа БРК стала эмпирическая кривая жизненного цикла БРК.



Рисунок 2. Обобщенный цикл жизни российской БРК (показатель выручки⁵) (источник: расчеты автора по базе данных СПАРК)

В рамках анализа нам представляется, что существует четыре укрупненных этапа (консолидированные стадии) цикла жизни фирмы:

⁵ Медианная выручка 11 поколений российских БРК (7 743 фирмы), имевших статус газели в разные годы периода 1999–2013 гг., была синхронизирована по стартовому году этапа быстрого роста (обозначен как год «0»). Для каждого поколения выручка нормирована: $Выручка_{0 \text{ года}} = 1$, после чего синхронизированные и нормированные данные по всем поколениям суммированы и разделены на число наблюдений.

- «Подготовительный этап», т. е. период деятельности компании до начала ускоренного роста, когда должны быть заложены предпосылки будущего ускорения (на рисунке 2 представлен до -1 года).
- «Перестройка», которая представляет собой переход от подготовительного этапа к ускоренному росту (на рисунке 2 представлен изменениями, происходящими с -1 до 0 года). Этот этап может быть довольно болезненным для каждой конкретной организации и сопровождаться негативными изменениями некоторых показателей (например, изменением структуры управления, сокращением численности персонала или изменением его качественного состава, сокращением объемов выручки по другим направлениям, которые не выбраны, как основные виды деятельности и т. д.).
- «Взрывной этап» – стадия быстрого роста, по условиям отбора фирм длящаяся не менее четырех лет подряд (с 0 по 4 года на рисунке 2).
- «Последующий этап». На данной стадии происходит развитие компании после окончания ускоренного роста, по ней можно судить об устойчивости достижений фирмы (на рисунке 2 представлено годами после 4-го).

Полученная эмпирически кривая жизненного цикла российской БРК, в целом, соответствует динамике развития организации, описанной И. Адизесом, что подтверждает достоверность основных положений его теории.

Закономерности и особенности жизненного цикла БРК

На подготовительном этапе (годы с -10 по -5 цикла жизни) выручка практически не изменяется: хозяйственная деятельность и активность на рынке находятся на невысоком уровне. Таким образом, можно утверждать, что до начала периода быстрого роста БРК обычно характеризуется небольшими размерами. (медианная прибыль по выборке даже в наиболее успешные года не превышает 300–350 тыс. руб. в год). На основе проведенного анализа эта часть подготовительного этапа представляет собой некое «квази-стационарное состояние»: в этот период БРК еще не проявила свои основные конкурентные преимущества, не «нащупала» свою нишу на рынке.

Интересно, что уже в период с -5 по -1 года цикла жизни выручка будущих БРК начинает достаточно быстро расти, определяется основной вид деятельности, именно в этот момент проявляется нацеленность компании на будущий ускоренный рост, компания «нашла» себя на рынке, определила или изобрела свой инновационный продукт и начинает продвигать его на рынке. Эмпирически мы подтвердили тот факт, что к ускоренному росту способны только достаточно успешные организации. Фирмы, находящиеся на грани банкротства, не имеют достаточно ресурсов на формирование базы инноваций (как технологические, так и нетехнологические), необходимых для интенсификации роста. Данный этап можно характеризовать «накоплением сил» организации.

Период «накопления сил» завершается началом ускоренного роста (переход от -1 до 0 годов жизненного цикла). Этот переход можно назвать «перестройкой», т. к. он сопровождается быстрым сломом старой бизнес модели, трансформацией компании под новый продукт и новый стиль управления. Это своего рода «созидательное разрушение», но происходящее не вне фирмы, как обычно трактуется данный процесс, а внутри нее. Компания избавляется от направлений бизнеса, не вписывающихся в новую перспективную бизнес-модель, и несет связанные с этим безвозвратные издержки. Наличие такой стадии ранее не описывалось в исследованиях жизненного цикла фирмы, вероятнее всего, потому, что

специальным объектом изучения последних никогда не были предпринимательские фирмы. Эмпирически это выражается в резком падении нормированной медианной выручки более чем на 67 %. Такое проявление является определенным «сигналом» приближения ускоренного роста компании. Для подтверждения полученного результата мы проанализировали динамику выручки не усредненного показателя, а выручки конкретных компаний в этот сложный для БРК период. В нулевой год более половины (54,5 %) анализируемых БРУ показывают снижение выручки (это своеобразная цена будущего взрывообразного роста всех экономических показателей компании). Для сравнения, в -1 год снижение выручки показали только 24 % компаний. Однако, будучи усредненным (модельным) показателем динамика медианной выручки не будет полностью соответствовать динамике изменения выручки каждой конкретной компании в анализируемой совокупности. Несмотря на существенное снижение медианного показателя выручки только 54,5 % компаний в изучаемой совокупности показали реальное снижение выручки в год старта периода ускоренного роста.

После начала ускоренного роста, согласно критериям отбора, нормированная выручка показывает сверхвысокие темпы роста. Однако, интересно проанализировать взаимосвязь показателей выручки и полученной компаниями прибыли (до налогообложения) в этот период (см. рис. 3). Очевидно, что темпы роста прибыли (до налогообложения) существенно превышают темпы роста выручки. Таким образом, на основании результатов текущего исследования можно сделать вывод, что на «взрывном» этапе БРК не только наращивает свои объемы производства и реализации, но и увеличивает прибыльность бизнеса (за счет увеличения объемов, себестоимость единицы продукции уменьшается).

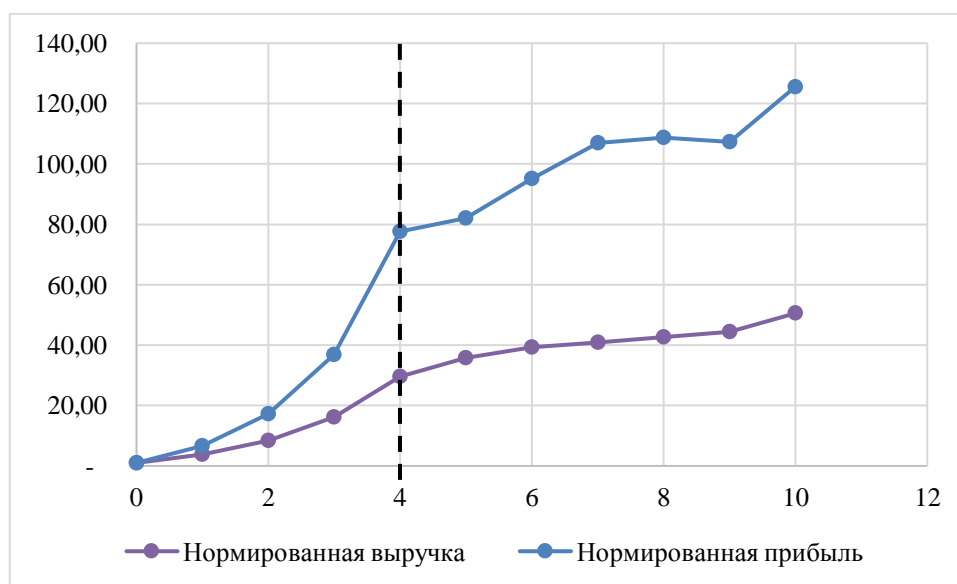


Рисунок 3. Обобщенный цикл жизни российской БРК в период с нулевого по 10-ый годы жизненного цикла (показатели выручки, прибыли до налогообложения)⁶
(источник: расчеты автора по базе данных СПАРК)

Высокий темп роста прибыли сохраняется и после окончания периода «взрывного» роста. В этот период прибыль является важным источником средств для собственников. Иначе говоря, согласно известной классификации компаний по матрице консалтинговой компании

⁶ Медианные показатели 11 поколений российских БРК (7 743 фирмы), имевших статус газели в разные годы периода 2003–2013 гг., были синхронизированы по стартовому году этапа быстрого роста (обозначен как год «0»). Для каждого поколения показатели нормированы: Показатель_{0 года} = 1, после чего синхронизированные и нормированные данные по всем поколениям суммированы и разделены на число наблюдений. «Взрывной» этап роста соответствует диапазону от нулевого до 4 года (находится слева от пунктирной линии).

BCG БРК переходит в разряд «дойных коров», которые обеспечивают стабильный приток денежных средств инвестору, который нужно и должно использовать для создания следующего инновационного продукта, чтобы успеть выйти на новый жизненный цикл и снова попасть в разряд БРК уже с новым продуктом на рынке.

Полученные результаты свидетельствуют об общей применимости концепции жизненного цикла к БРК. В рамках эмпирического анализа предложен к использованию конкретный параметр роста (выручка), который в теории И. Адизеса не устанавливается и остается умозрительным.

Установление конкретного параметра роста в сочетании с эмпирическим анализом именно БРК, а не всего объема фирм в национальной экономике позволило выявить особенности жизненного цикла БРК в виде фазы «перестройки» при переходе к быстрому росту, а также выявить увеличение рентабельности бизнеса при наращивании объемов производства на этапе быстрого роста и зрелости компании.

Выводы

В настоящей работе проведен анализ применимости теорий жизненного цикла организации к БРК, а также выявлен ряд особенностей, характерных для роста БРК. При этом БРК рассматривались в качестве эмпирически наблюдаемого объекта для изучения шумпетерианской предпринимательской фирмы, и, соответственно, выявленный цикл жизни БРК – с поправкой на неизбежные отклонения реальности от теоретической модели – проливает свет на эволюцию типовой предпринимательской фирмы.

В рамках эмпирического анализа были проанализированы 7 743 российских БРК за период 1999–2013 гг. На базе проведенного исследования предложено использовать выручку в качестве критерия смены стадии в ходе эволюции компании. Как результат проведенной работы была построена модельная кривая жизненного цикла российских БРК. Данная кривая демонстрирует четыре основных этапа, формирующий цикл жизни БРК. Это «подготовительный этап», включающий в себя не только становление предприятия как такового, но формирование инновационной бизнес-модели (будь то модель, основанная на новом продукте, технологии, или, скажем, организационной или маркетинговой идее). Последний процесс на уже действующем предприятии часто занимает многие годы, прежде чем приводит к успеху. Этап «перестройки» связан со сломом существующей модели и переходом на новый, ускоренный, путь развития. «Этап взрывного роста» представляет собой период успешной рыночной реализации инновации, проявляющийся в исключительно высоких темпах роста выручки, увеличивающейся по экспоненте. «Последующий этап» возникает, когда рыночный потенциал проведенной инновации подходит к исчерпанию. В некотором смысле этот этап можно считать концом цикла жизни БРК в качестве предприятия, осуществившего первоначальную инновацию (шумпетерианскую новую комбинацию).

Здесь необходимы две оговорки. Во-первых, длительность истории отечественных БРК слишком мала, чтобы массово наблюдался окончательный финал жизненного цикла фирмы (банкротство, поглощение и т. п.). Поэтому при сравнении со стандартными теориями жизненного цикла аналог этому этапу правильнее видеть скорее в стадии зрелости, чем собственно упадка. Во-вторых, эмпирически зафиксирован возврат ряда БРК с «последующего этапа» на «этап взрывного роста». Да и в целом, для большинства БРК характерно продолжение достаточно благоприятного развития (рост выручки, хоть и уже не сверх-быстрыми темпами, повышающаяся рентабельность и пр.). Объяснение этого феномена можно усмотреть в продолжении интенсивного инвестирования в основной капитал и внеоборотные активы на

протяжении «последующего этапа». Несмотря на снижение темпов роста экс-БРК остаются очень сильными фирмами, нацеленными на повторные инновации.

Специфической чертой цикла жизни БРК, важность которой представляется необходимым подчеркнуть особо, является наличие особого момента в эволюции БРК – резкого снижения выручки (а также прибыли до налогообложения, капитала и величины внеоборотных активов) в год перед началом ускоренного роста. Наличие такого резкого падения основных финансовых показателей компании на стыке «подготовительного» и «взрывного этапов» свидетельствует о наличии ранее не описанного в научных исследованиях периода «перестройки» фирмы перед ее выходом на траекторию ускоренного развития. Количественный и качественный анализ выбранной совокупности БРК позволяет также подтвердить факт нелинейности развития фирмы с возможным повторным прохождением стадий разработки бизнес-идеи, этапа ускоренного роста, зрелости и т. д. Также, выявлен прирост прибыльности бизнеса в период ускоренного роста, что опровергает широко распространенное заблуждение об альтернативном характере выбора между ускоренным освоением рынка и обеспечением высокой прибыльности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. 455 с.
2. Юданов А.Ю. Что такое инновационная фирма? // Вопросы экономики. 2012. № 7. С. 30–46.
3. Coad, Alex. Firm Growth: A. Survey. Paperson Economics and Evolution, No.0703, Max Planck Institute of Economics, 2007, 73 pp.
4. Chandler A. Strategy and Structure. Cambridge, MA: MIT Press, 1962.
5. Gardner, J.W. (1965). How to prevent organizational dry Rot. Harper's Magazine, (October), 27–32.
6. Greiner L. Evolution and Revolution as Organizations Grow. Harvard Business Review. 1972. Vol. 50. July–August. N 4. P. 37–46.
7. Warusawitharana, Missaka, Profitability and the Lifecycle of Firms (February 1, 2016). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1568965> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1568965>.
8. 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.
9. 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.
10. 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.
11. Юданов А.Ю. Носители предпринимательства: фирмы-газели в России // Журнал новой экономической ассоциации. 2010. № 5 (5). С. 91–108.
12. Виньков А., Гурова Т., Рубан О., Юданов А. Создатели будущего - газели с мозгом обезьяны // Эксперт. 2011. № 10. С. 17.

13. Медовников Д.С., Розмирович С.Д., Оганесян Т.К. Кандидаты в чемпионы: средние быстрорастущие компании и программы их поддержки // Вопросы экономики. 2016. № 9. С. 50–66.
14. Баринова В.А., Сорокина А.В., Шестоперов А.М. Новый взгляд на поддержку малого и среднего бизнеса в России: компании-"газели" // Российское предпринимательство. 2015, N 16. С. 2773–2786.
15. Полуниин Ю.А., Юданов А.Ю. Хрупкая сила среднего бизнеса // Эксперт. 2013. № 20 (851). С. 38–59.
16. Полуниин Ю.А., Юданов А.Ю. Средний бизнес и консервативные экономические ценности // Эксперт. 2014. № 26 (905). С. 13–21.
17. Mostafa Monzur Hasan, Adrian (Wai-Kong) Cheung, Organization capital and firm life cycle, *Journal of Corporate Finance*, Volume 48, 2018, Pages 556–578, ISSN 0929-1199, <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2017.12.003>. (<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S092911991730723X>).
18. Victoria Dickinson, Haimanot Kassa, Philipp D. Schaberl, What information matters to investors at different stages of a firm's life cycle? *Advances in Accounting*, Volume 42, 2018, Pages 22–33, ISSN 0882-6110, <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2018.07.002>. (<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S088261101830107X>).
19. Tianjiao Zhao, Xiang Xiao, The impact of corporate social responsibility on financial constraints: Does the life cycle stage of a firm matter? *International Review of Economics & Finance*, 2018, ISSN 1059-0560, <https://doi.org/10.1016/j.iref.2018.08.010>. (<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1059056018303599>).
20. Paula Castro, María Teresa Tascón Fernández, Borja Amor-Tapia, Alberto de Miguel, Target leverage and speed of adjustment along the life cycle of European listed firms, *BRQ Business Research Quarterly*, Volume 19, Issue 3, 2016, Pages 188–205, ISSN 2340-9436, <https://doi.org/10.1016/j.brq.2016.01.003>.

Baranova Elena Igorevna

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

Patterns and evolution stages of the Russian high-growth firms

Abstract. In the article for the first time an empirical analysis of Russian High-Growth Firms (HGF) was performed. Evolution stages were segregated. During “preliminary” stage HGF develop new business-idea, redesign internal business processes for future switch to rapid growth. Transition to rapid growth (“Restructuring” stage) is accompanied by significant drop in company major performance indicators (revenue, non-current assets, equity, profit before tax). The next “explosive” stage is characterized by HGF revenue growth by at least 30 % per annum. “Subsequent” evolution stage of the Russian HGF due to timing constraints cannot be reliably assessed. Though the available data show that the number of the HGF get back to new rapid growth period. The whole population of the analysed HGF show sustainable growth of revenue and profit before tax, i.e. after the “explosive” growth HGF tend to continue their development.

As a conclusion the author identified the period of Russian High-Growth Firms reengineering before rapid growth, which is mainly accompanied by a sharp decline of all analysed financial statement items (revenue, PBT, capital, non-current assets) followed by high increase of these items after switching to rapid growth. Moreover substantial increase of analysed items was detected just before the “reengineering” process.

Keywords: high-growth firms; gazelle companies; high-growth firms evolution; high growth rates; empirical life-cycle; high-growth firms life-cycle