

Выгузов В.Э. ¹

¹ Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия

Исследование устойчивости роста российских инновационно активных компаний

ЦИТИРОВАТЬ СТАТЬЮ:

Выгузов В.Э. Исследование устойчивости роста российских инновационно активных компаний // Креативная экономика. – 2021. – Том 15. – № 11. – С. 4039–4054. doi: [10.18334/ce.15.11.113836](https://doi.org/10.18334/ce.15.11.113836)

АННОТАЦИЯ:

В настоящее время все большее внимание со стороны государства привлекают инновационно активные компании с высокими темпами роста. Такие фирмы становятся драйвером развития отечественной промышленности и экономики в целом, на их поддержку выделяются значительные ресурсы. Однако деятельность таких компаний сопряжена с рядом серьезных рисков. Устойчивость роста – одна из таких ключевых проблем, с которой встречаются быстрорастущие компании, и недооценка важности этого аспекта легко может привести к приостановке деятельности такой фирмы и ее банкротству. Настоящая статья посвящена анализу проблематики устойчивости роста и развития инновационно активных компаний, выявлению количества российских компаний, находящихся в зоне риска с точки зрения финансовой устойчивости, предложению мер по оздоровлению и поддержанию таких быстрорастущих компаний в российских реалиях.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: инновации, инновационная активность, устойчивый рост, быстрорастущие компании

ОБ АВТОРАХ

Выгузов Валентин Эдуардович, магистрант (201479@edu.fa.ru)

Vyguzov V.E. ¹¹ The Financial University under the Government of the Russian Federation, Russia

Sustainable growth of Russian innovatively active companies

CITE AS:

Vyguzov V.E. (2021) Issledovanie ustoychivosti rosta rossiyskikh innovatsionno aktivnyh kompaniy [Sustainable growth of Russian innovatively active companies]. *Kreativnaya ekonomika*. 15. (11). – 4039–4054. doi: [10.18334/ce.15.11.113836](https://doi.org/10.18334/ce.15.11.113836)

ABSTRACT:

Currently, innovatively active companies with high growth rates are attracting more and more attention from the state. Such firms are becoming a driver of the development of domestic industry and the economy as a whole. Significant resources are allocated to support these firms. However, the activities of such companies involve a number of serious risks. Sustainability of growth is one of these key issues. Growing companies face this problem. Underestimating the importance of this aspect can easily lead to the suspension of the activities of such a company and its bankruptcy. The article is devoted to the analysis of sustainable growth and development of innovatively active companies. The number of Russian companies that are at risk from the point of view of financial stability has been revealed. Measures to improve and maintain such growing companies in the Russian realities are proposed.

KEYWORDS: innovation, innovative activity, sustainable growth, growth companies

JEL Classification: O31, O32, O33, L26, M21

Received: 19.11.2021 / Published: 30.11.2021

© Author(s) / Publication: CREATIVE ECONOMY Publishers

For correspondence: Vyguzov V.E. (201479@edu.fa.ru)

Введение

Современный подход к управлению инновационным развитием экономического субъекта невозможен без профессионального менеджмента, направленного на повышение инновационной активности. Главным условием процесса управления является ориентация на человеческий потенциал, что станет основой эффективности деятельности и базисом для продолжения функционирования экономического субъекта. Инновационная деятельность на предприятии – это результат проявления научно-технического прогресса на микроуровне. Научно-технический прогресс – это единое, взаимообусловленное развитие науки и техники. Развитие и модернизация научно-технического потенциала способствуют максимизации прибыли экономического субъекта, обновлению номенклатуры продукции и повышению ее качества с целью удовлетворения потребностей потребителя.

В эпоху развития инновационной экономики основной упор делается на формирование класса быстрорастущих инновационных компаний как основных драйверов экономического роста. В настоящее время существует множество исследований, посвященных анализу сущности и роста таких компаний [1, 2] (*Gumerova, Shaymieva, 2012; Gumerova, Shaymieva, 2015*). Более того, важность данных компаний подтверждается все возрастающим количеством государственных программ их поддержки во всем мире с существенными бюджетными расходами на такую поддержку.

Однако быстрый рост таких компаний не всегда анализируется с точки зрения его качества, включая финансовые аспекты роста. В то же время быстрый рост инновационных компаний сопряжен с определенными финансовыми рисками, неучет которых может привести к неэффективному использованию бюджетных средств и подорвать стратегии их развития.

Целью данной работы является исследование особенностей роста российских инновационно активных компаний и влияния скорости этого роста на финансовую стабильность этих предприятий, выявление доли предприятий, находящихся в потенциально неустойчивом положении, а также разработка практических рекомендаций.

В работе применялись системно-структурный подход, комплексный и сравнительный анализы, методы финансового анализа, использовались данные информационной базы «СПАРК» [3] и Федеральной службы государственной статистики [4].

Рассмотрение существующих моделей устойчивого роста и различных его аспектов

Одной из ключевых задач, поставленной в данной работе, является рассмотрение подходов к измерению темпов роста инновационных компаний. Измерение роста компании необходимо для выявления финансовых проблем, стабилизации неконтролируемого роста и дальнейшего успешного функционирования.

Изучению проблем измерения и управления ростом компаний посвящено немало работ [5, 6] (*Coad, 2014; Jana Kolar, 2019*). Несмотря на большое количество теоретических исследований, представленных в работе, их практическое применение может быть сложнореализуемым. Поэтому управление ростом предприятия в данном случае будем рассматривать в их взаимосвязи с такими финансовыми инструментами, как годовой оборот продаж, рентабельность капитала и активов и т. д.

Интерес к фирмам с высокими темпами роста в большей степени обусловлен соображениями государственной политики, чем чисто академическими соображениями. Теоретическая основа, определяющая рост фирмы, восходит к тому, что в экономической литературе было охарактеризовано как закон Роберта Гибрата. Данный закон является одним из самых популярных подходов к определению роста фирмы. Предположение, лежащее в основе роста фирмы в модели, характеризующей закон Гибрата, заключается в том, что рост нормально распределен и происходит случайным образом.

Конечно, основное внимание закона Гибрата и огромного количества эмпирических исследований, которые он породил, сосредоточено на росте фирм в целом, а не только на фирмах с особенно высокими темпами роста.

Существуют модели для расчета устойчивого роста – реально достижимого роста, который компания может поддерживать без всяких проблем. Быстрорастущие компании могут столкнуться с проблемой финансирования роста, а деятельность медленно развивающихся приводит к стагнации. Тем самым цель устойчивого роста – найти оптимальные темпы роста [7] (*Medovnikov, Rozmirovich, Oganesyana, 2019*).

Модели, используемые для расчета устойчивого роста, предполагают, что бизнес хочет:

- 1) сохранить целевую структуру капитала без выпуска нового капитала;
- 2) сохранить целевой коэффициент выплаты дивидендов;
- 3) увеличить продажи так быстро, как позволяют рыночные условия.

Поскольку отношение капитала и активов является постоянным на начало действия периода, единственным источником капитала фирмы становится нераспределенная прибыль, продажи и активы не могут расти быстрее, чем нераспределенная прибыль плюс дополнительный долг, который может поддерживать нераспределенная прибыль. Устойчивые темпы роста согласуются с наблюдаемыми свидетельствами того, что большинство корпораций неохотно выпускают новые акции. Если, однако, фирма готова выпустить дополнительный капитал, то, в принципе, нет никаких финансовых ограничений на ее темпы роста.

Одна из моделей, используемая для достижения устойчивого роста, это модель устойчивого развития (англ. The sustainable growth rate (SGR)). Данная модель включает в себя рассмотрение максимальных темпов роста, возможных для поддержания хозяйствующим субъектом без финансирования роста при помощи долга или дополнительного капитала. Использование данной модели предполагает рост продаж и доходов без применения финансового левериджа. Достигнув целей приведенной модели, компания сможет предотвратить избыточное привлечение заемных денежных средств и избежать трудностей.

Формула расчета SGR выглядит следующим образом:

$$SGR = ROE \cdot (1 - DPR), \quad (1)$$

где ROE – рентабельность собственного капитала, а DPR – коэффициент дивидендных выплат.

Если детальнее раскрыть составные элементы данной формулы, будет получена следующая формула:

$$SGR = \frac{ЧП}{СК} \cdot \left(1 - \frac{Д}{ЧП}\right) = \frac{ЧП - Д}{СК}, \quad (2)$$

где ЧП – чистая прибыль, СК – собственный капитал, Д – дивиденды.

SGR – это оценка «потолка» для максимального роста продаж, который может быть достигнут без исчерпания операционных денежных потоков. SGR можно рассматривать как точку безубыточности роста.

Одна из удобных моделей управления ростом компаний, представленная Робертом Хиггинсом, – модель устойчивых темпов роста [8] (*Khiggins Robert, 2017*). Данная модель основана на концепции устойчивого роста и является более детальной версией вышеописанной модели (SGR). Преимуществом такой модели является формализация факторов обеспечения устойчивых темпов роста (далее – УТР) компании, а также теоретическое объяснение

влияния неконтролируемого роста на ликвидность компании. Модель предполагает сохранение операционной и финансовой политик организации, увеличение скорости продаж без дополнительного привлечения финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта.

УТР рассчитываются как произведение четырех параметров: рентабельности продаж, доли нераспределенной прибыли, оборачиваемости активов и финансового рычага (формула 3), отражая рычаги влияния на операционную и финансовую политики:

$$УТР = \frac{ЧП}{В} \cdot \frac{НП}{ЧП} \cdot \frac{В}{А} \cdot \frac{А}{СК_0} = \frac{НП}{СК_0}, \quad (3)$$

где ЧП – чистая прибыль, В – выручка, СК₀ – собственный капитал на начало отчетного периода, НП – нераспределенная прибыль, А – активы.

Модель устойчивого роста Хиггинса предполагает, что компания будет иметь качественный рост, если ее устойчивые темпы роста будут превышать реальные темпы роста (далее – РТР), рассчитываемые как темп изменения продаж.

Создание устойчивого роста является главной заботой как владельцев малого бизнеса, так и руководителей крупных корпораций. Очевидно, однако, что достижение этой цели не является легкой задачей, учитывая быстро меняющиеся политические, экономические, конкурентные и потребительские тенденции. Каждая из этих тенденций ставит уникальные задачи перед лидерами бизнеса, ищущими устойчивого роста для своих компаний.

Экономисты и исследователи бизнеса утверждают, что достижение устойчивого роста невозможно без учета двух краеугольных камней: стратегии роста и потенциала роста. Компании, которые уделяют недостаточное внимание тому или иному аспекту, обречены на провал в своих усилиях по внедрению практики устойчивого роста (хотя краткосрочные выгоды могут быть реализованы). В конце концов, если у компании есть отличная стратегия роста, но нет необходимой инфраструктуры для ее реализации, долгосрочный рост невозможен. Верно и обратное.

Концепция устойчивого роста может быть полезна для планирования здорового корпоративного роста. Эта концепция заставляет менеджеров учитывать финансовые последствия увеличения продаж и устанавливать цели роста продаж, которые согласуются с операционной и финансовой политикой фирмы. Часто конфликт может возникнуть, если цели роста не согласуются с ценностью устойчивого роста организации.

Ранее были рассмотрены различные подходы к измерению темпов роста инновационных компаний. К сожалению, большинство существующих моделей являются общими или же давно устаревшими, поэтому нецелесообразно применять их в отношении современных быстрорастущих компаний. В отношении данных компаний желательнее применение модели устойчивого роста Хиггинса, так как именно она позволяет измерить полноценно темпы роста, необходимые для инновационных компаний, без истощения всех имеющихся финансовых ресурсов и в целях стабилизации их неконтролируемого роста.

Быстрый рост компании практически всегда рассматривается ее менеджментом и владельцами как исключительно положительный фактор. Большинство менеджеров различных компаний ставят своей целью увеличение темпов роста продаж, считая, что если компания растет быстрыми темпами, то это гарантирует успех бизнеса в будущем. Это мнение обманчиво. При стремительном росте компания сталкивается с большим количеством финансовых проблем. Далее будет показано, как высокие темпы роста компании могут повлиять на ее банкротство.

Существует большое количество исследований, посвященных феномену и сущности роста инновационных компаний, но мало кто рассматривает его качество – финансовую составляющую. Неконтролируемый рост, в свою очередь, может постепенно привести к кризисному развитию компании (рис. 1).



Рисунок 1. Влияние быстрого роста на риск наступления банкротства

Источник: составлено автором на основе [9, 10] (Kochetkov, 2020; Kochetkov, Romanova, 2020).

В большинстве случаев инновационные быстрорастущие компании являются малыми и средними предприятиями, для них свойственно недостаточ-

ное финансовое планирование. Их деятельность подразумевает большие затраты в НИОКР, что сопровождается высоким уровнем риска окупаемости. В основном все доходы компания направляются на собственное расширение и развитие [11] (*Vankhorn, Vakhovich, 2019*).

Неконтролируемый быстрый рост компании в первую очередь приводит к истощению ее финансовых ресурсов, так как он предполагает масштабное финансирование. Хотя годовой оборот продаж может быть весьма высоким у таких компаний, не стоит забывать, что выручка включает в себя статьи затрат, причем весьма значительные. И чем быстрее будут развиваться компании, тем больше ей будет нужно денежных средств для функционирования.

Увеличение роста продаж требует и увеличения роста активов (*рис. 2*). Рост активов определяется увеличением роста заемного и собственного капитала, что говорит нам о том, что рост продаж напрямую взаимосвязан с ограничением темпов роста собственного капитала посредством нераспределенной прибыли, а увеличение нераспределенной прибыли может повлечь за собой рост собственного капитала.



Рисунок 2. Механизм устойчивых темпов роста, где A_0 – активы на начало периода; ΔA – изменение активов; $СК_1$ – собственный капитал на конец периода; $\Delta СК$ – изменение собственного капитала; $ЗК_0$ – заемный капитал на начало периода; $ЗК_1$ – заемный капитал на конец периода; $\Delta ЗК$ – изменение заемного капитала; OBA – оборачиваемость активов

Источник: [8] (*Khiggins Robert, 2017*).

Быстрое увеличение продаж может привести к большому количеству кредиторской задолженности, которая приходит задолго до поступления дебиторской задолженности. Когда компании прибегают к кредитам для финансирования расширения, они могут снизить свой кредитный рейтинг, что впоследствии делает кредит более дорогим. Высокие процентные ставки съедают всю прибыль компании. Если компании не могут своевременно оплачивать свои счета, они теряют доступ к поставщикам и впоследствии – клиентам из-за невыполнения ранее взятых заказов. Одной из главных проблем, к которым приводит неконтролируемый рост, является дефицит денежных средств организации. На *рисунке 3* представлена прямая сбалансированного или устойчивого роста (УТР) с учетом стабильной финансовой политики, при которой УТР зависит от рентабельности активов. Данная прямая описывает ситуацию, когда компания в состоянии самостоятельно профинансировать темпы роста продаж. БРК (Быстрорастущие компании) будут находиться выше этой линии и тем самым иметь определенный дефицит денежных средств, а компании с медленными темпами роста окажутся в нижней части с избытком денежных средств.

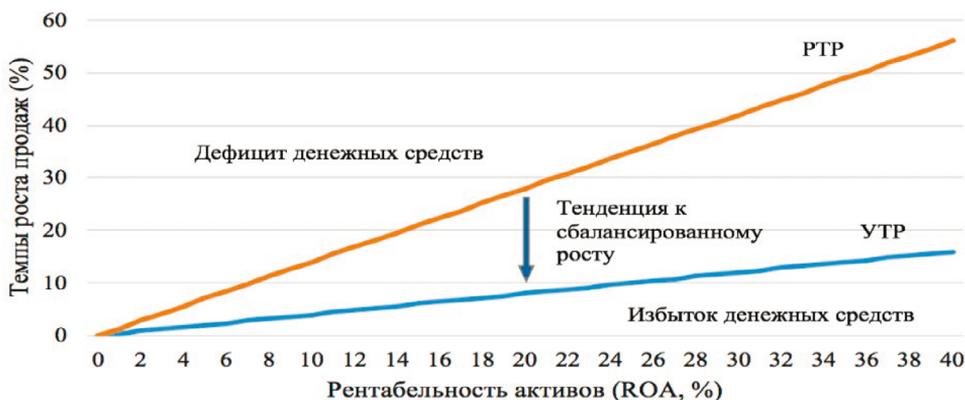


Рисунок 3. Влияние качества роста на уровень денежных средств организации

Источник: составлено автором основе материала [5, 8] (Coad, 2014; Khiggins Robert, 2017).

Из-за нехватки собственных средств для продолжения деятельности, вызванной дефицитом денежных средств, компания может начать увеличивать свой финансовый «рычаг», но впоследствии это приведет к превышению долгового потенциала. Кредиторы уже не будут предоставлять займы, и у компа-

нии не останется никаких источников для финансирования. Все эти факторы приведут к потере ликвидности и тем самым к банкротству.

Несвоевременное осознание проблемы быстрого роста компаниями может поспособствовать их кризисному развитию. Не всегда нужно гнаться за высокими темпами роста выручки, не зная, как это может повлиять на финансовое состояние компании. Тем самым подтверждается важность антикризисного управления в деятельности инновационных компаний в целях стабилизации роста и предупреждения риска банкротства.

Оценка устойчивости российских инновационно активных компаний

В предыдущих разделах были рассмотрены основные теоретические основы роста инновационных компаний. Однако в качестве основной задачи данной работы авторами была определена оценка качества роста компаний с практической стороны. Для этого необходимо произвести эмпирический анализ отечественных инновационных компаний. Для проведения эмпирического анализа были выбраны инновационные компании национального рейтинга «ТехУспех». В указанный рейтинг отбираются компании по специальным требованиям, например, выручка компаний должна была быть не менее 100 млн руб., но не более 10 млрд за исследуемый год, а темп роста – не менее 15% за последние три года [12]. Также учитываются такие факторы, как доля затрат на НИОКР, технологические инновации, минимальный возраст. Большинство компаний из исследуемой выборки связаны с такими сферами деятельности, как электроника и приборостроение, информационные технологии, фармацевтика, материалы, машиностроение и т. д. Основным фактором их быстрого роста является то, что они поставляют на рынок совершенно новый инновационный продукт. Средняя продолжительность жизни таких компаний равняется 20,5 годам. На 2020 год в топ инновационных компаний рейтинга «ТехУспех» входят 129 компаний. 62 компании из данного рейтинга являются участниками программы «Национальные чемпионы», реализуемой Министерством экономического развития Российской Федерации.

В связи с отсутствием сведений о финансовой отчетности некоторых компаний были проанализированы 66 компаний из данного рейтинга. Посредством анализа были изучены финансовые показатели компаний за период 2017–2020 годов и рассчитаны устойчивые и реальные темпы роста по модели устойчивого роста Хиггинса.

Первым этапом данного анализа являлся расчет устойчивых и реальных темпов роста компаний. Результаты анализа показали, что за исследуемый период в среднем у 95% компаний из общей выборки наблюдается некачественный рост, то есть их реальные темпы роста продаж меньше устойчивых. Далее была произведена оценка платежеспособности компаний с некачественным ростом. Из этого числа компаний с некачественным ростом 56% являются платежеспособными. В данном случае оценка платежеспособности компании осуществлялась в соответствии с существующей методикой для арбитражных управляющих на основе двух коэффициентов, отражающих платежные возможности компании как за счет доходов от основной деятельности (степень платежеспособности по текущим обязательствам), так и за счет доходов от реализации активов (коэффициент текущей ликвидности), с учетом экономического содержания платежеспособности. Данный подход не учитывает особенностей деятельности инновационных компаний, однако позволяет установить, что больше трети компаний из анализируемой выборки подвержены финансовым рискам.

Ниже в *таблице 1* представлены полученные результаты проведенного первичного анализа инновационных компаний.

Таблица 1

Основные результаты расчетов темпов роста и платежеспособности инновационных компаний

Показатели	2017	2018	2019	2020
	Общее число компаний			
Качественный рост (УТР>РТР) ¹	5	5	2	2
Некачественный рост (УТР<РТР)	61	61	64	64
	Первичный анализ			
	Компании с некачественным ростом			
Платежеспособные (Ктл>1, Ст. плат. по ТО <3 мес. ²)	35	37	40	36

¹ УТР – устойчивые темпы роста, РТР – реальные темпы роста.

² Ктл- коэффициент текущей ликвидности, Ст. плат. по ТО – степень платежеспособности по текущим обязательствам. В практике антикризисного управления принято считать компанию платежеспособной, если одновременно коэффициент текущей ликвидности больше единицы и степень платежеспособности по текущим обязательствам не превышает трех месяцев.

Окончание табл. 1

Неплатежеспособные (Ктл < 1, Ст. плат. по ТО > 3 мес.)	26	24	24	28
Коэффициент финансовой независимости < 0,5 ³	41	40	37	40

Источник: составлено автором на основе эмпирического анализа инновационных компаний.

Характер деятельности инновационных компаний требует особого подхода к оценке их платежеспособности, заключающегося в анализе абсолютной ликвидности, в связи с чем проведен углубленный анализ платежеспособности исследуемых компаний по нескольким направлениям: анализ потока денежных средств, оборачиваемости активов, структуры капитала.

Главным признаком неплатежеспособности является потеря ликвидности. Когда реальные темпы роста продаж опережают устойчивые, у компании возникает недостаток денежных средств для стабильного функционирования.

Проблему недостатка денежных средств можно объяснить при помощи тщательного анализа оборачиваемости оборотных активов. Если оборачиваемость активов снижается, но при этом одновременно у компании растет выручка и дебиторская задолженность, то в таком случае клиенты задерживают оплату реализованной продукции, из-за чего возникает дефицит поступлений денежных средств.

У большинства компаний из выборки за анализируемый период наблюдается увеличение дебиторской задолженности, однако такой рост сопровождается замедлением ее оборачиваемости. Такая тенденция является свидетельством ухудшения платежеспособности, поскольку поступление денежных средств от дебиторов замедляется и возникает потребность в привлечении заемных источников финансирования. В таком случае высокие значения коэффициента текущей ликвидности (выше единицы) не свидетельствуют о платежеспособности компании.

Заключение

Как показал проведенный анализ, у 63% компаний с некачественным ростом преобладают заемные источники финансирования в структуре капи-

³ В качестве критического значения данного коэффициента в практике антикризисного управления принято считать уровень 0,5, которое обычно свидетельствует о наличии неблагоприятных факторов, ухудшающих платежеспособность.

тала (доля заемных средств в среднем составляет свыше 66%), что может являться одной из угроз наступления банкротства в случае резкого снижения средств для обслуживания долга. Некачественный рост всегда сопровождается увеличением заемного капитала, поскольку ускоренный рост обеспечивается за счет большего привлечения заемных средств. Неконтролируемые быстрые темпы роста компании могут представлять угрозу существования самой компании, поскольку они приводят к высоким финансовым рискам и росту угрозы вероятности банкротства.

В качестве практической рекомендации авторы предлагают, прежде всего, включение метрики качества роста, описанной выше в ходе исследования, в критерии предоставления мер государственной поддержки инновационно активным быстрорастущим компаниям. Это позволит оказывать более адресную и направленную помощь именно тем фирмам, которые грамотно и осторожно управляют своим развитием, не наращивая задолженность сверх меры и не создавая риска банкротства и, соответственно, обесценивания и напрасного расхода государственных средств.

Помимо этого, самим предприятиям, в частности их владельцам и руководителям, необходимо тщательно анализировать скорость своего роста и избегать краткосрочного ускоренного увеличения некоторых показателей операционной деятельности в ущерб долгосрочной стратегии развития компании.

ИСТОЧНИКИ:

1. Гуменова Г.И., Шаймиева Э.Ш. [Анализ управления технологическими инновациями на промышленных российских предприятиях: источники финансирования, инновационная стратегия](#) // Актуальные проблемы экономики и права. – 2012. – № 4. – с. 143–150.
2. Гуменова Г.И., Шаймиева Э.Ш. [Управление предприятиями высокотехнологичного бизнеса с учетом тенденций рынков явного и неявного знания: классификация, бизнес-модель](#) // Актуальные проблемы экономики и права. – 2015. – № 1. – с. 156–171.
3. Информационная база СПАРК. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.spark-interfax.ru> (дата обращения: 05.11.2021).
4. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 05.11.2021).
5. Coad A. High-growth firms: introduction to the special section // Industrial and Corporate Change. – 2014. – № 1. – p. 91–112.
6. Jana Kolar Policies to support High Growth Innovative Enterprises // Final report from the 2019 ERAC Mutual Learning Seminar (MLS) on Research and Innovation policies: SESSION II. 2019. – p. 25.

7. Медовников Д. С., Розмирович С. Д., Оганесян Т. К. [Кандидаты в чемпионы: средние быстрорастущие компании и программы их поддержки](#) // Вопросы экономики. – 2019. – № 9. – с. 58.
8. Хиггинс Роберт С. Финансовый анализ: инструменты для принятия бизнес-решений. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2017. – 464 с.
9. Кочетков Е.П. Управление ростом предприятия в целях предупреждения банкротства. / Актуальные вопросы экономических наук. Сборник материалов V Всероссийской научно-практической конференции. В 5 частях (Часть 5) / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: ЦРНС – Изд-во «Сибпринт», 2020. – 93 с.
10. Кочетков Е.П., Романова К.В. Финансово-экономические особенности высокотехнологичных компаний: аспекты антикризисного управления // Журнал исследований по управлению. – 2020. – № 1. – с. 40–53.
11. Ванхорн Д., Вахович мл. Д. Основы финансового менеджмента. / 12-е издание: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2019. – 1232 с.
12. ТОП «Инновационные компании» национального рейтинга «ТехУспех». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ratingtechup.ru/rate/?BY=INNOVATION> (дата обращения: 05.11.2021).

REFERENCES:

- Coad A. (2014). *High-growth firms: introduction to the special section Industrial and Corporate Change*. (1). 91–112.
- Gumerova G.I., Shaymieva E.Sh. (2012). *Analiz upravleniya tekhnologicheskimi innovatsiyami na promyshlennyh rossiyskikh predpriyatiyakh: istochniki finansirovaniya, innovatsionnaya strategiya* [Analysis of technological innovations management at Russian industrial enterprises: sources of financing, innovative strategy]. *Current problems of economics and law*. (4). 143–150. (in Russian).
- Gumerova G.I., Shaymieva E.Sh. (2015). *Upravlenie predpriyatiyami vysokotekhnologichnogo biznesa s uchetom tendentsiy rynkov yavnogo i neyavnogo znaniya: klassifikatsiya, biznes-model* [Model of high-tech businesses management under the trends of explicit and implicit knowledge markets: classification and business model]. *Current problems of economics and law*. (1). 156–171. (in Russian).
- Jana Kolar (2019). *Policies to support High Growth Innovative Enterprises Final report from the 2019 ERAC Mutual Learning Seminar (MLS) on Research and Innovation policies: SESSION II*. 25.

- Khiggins Robert S. (2017). *Finansovyy analiz: instrumenty dlya prinyatiya biznes-resheniy* [Financial analysis: tools for making business decisions] (in Russian).
- Kochetkov E.P. (2020). *Upravlenie rostom predpriyatiya v tselyakh preduprezhdeniya bankrotstva* [Managing the growth of an enterprise in order to prevent bankruptcy] (in Russian).
- Kochetkov E.P., Romanova K.V. (2020). *Finansovo-ekonomicheskie osobennosti vysokotekhnologichnyh kompaniy: aspekty antikrizisnogo upravleniya* [Financial and economic features of high-tech companies: aspects of crisis management]. *Zhurnal issledovaniy po upravleniyu*. (1). 40–53. (in Russian).
- Medovnikov D. S., Rozmirovich S. D., Oganesyanyan T. K. (2019). *Kandidaty v chempiony: srednie bystrorastushchie kompanii i programmy ikh podderzhki* [Candidates for the championship: medium-sized high growth companies and state-run programs for their support]. *Voprosy Ekonomiki*. (9). 58. (in Russian).
- Vankhorn D., Vakhovich ml. D. (2019). *Osnovy finansovogo menedzhmenta* [Fundamentals of financial management] (in Russian).