

# Features of foreign fast-growing firms Okuntseva A. (Russian Federation) Особенности зарубежных быстрорастущих фирм Окунцева А. Ю. (Российская Федерация)

Окунцева Альбина Юрьевна / Okuntseva Albina - студент,  
кафедра прикладной математики,

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования  
Пермский национальный исследовательский политехнический университет, г. Пермь

**Аннотация:** рассмотрены три группы быстрорастущих фирм. Проведен анализ зарубежных быстрорастущих фирм.

**Abstract:** three groups of fast growing firms are considered. Spend analysis of foreign fast-growing companies.

**Ключевые слова:** быстрорастущие фирмы, «газели», инновации, динамический рост, прибыль.

**Keywords:** high-growth firms, "gazelles", innovation, dynamic growth, profit.

Опыт «газелей» позволяет сделать вывод, что динамичный рост возможен практически в любых отраслях экономики [3]. Можно выделить три группы быстрорастущих фирм [1].

Первая группа включает высокотехнологичные компании, динамичный рост которых стал возможен благодаря инновациям, достижениям НТП, созданию и развитию новейших отраслей экономики. В настоящее время такие фирмы чаще всего можно найти в отраслях экономики, представляющих шестой технологический уклад: нано- и биотехнологии, информационные системы. Примером могут такие динамичные компании, как Altair Nanotechnologies (нанотехнологии), Genentech (биотехнологии и геновая инженерия), Google (ИТ; рис. 1). Эти компании отличаются крайне высокой инновационностью, значительной долей инвестиций в НИОКР и разработки (около 20% выручки), важнейшую роль играет высококвалифицированный персонал.

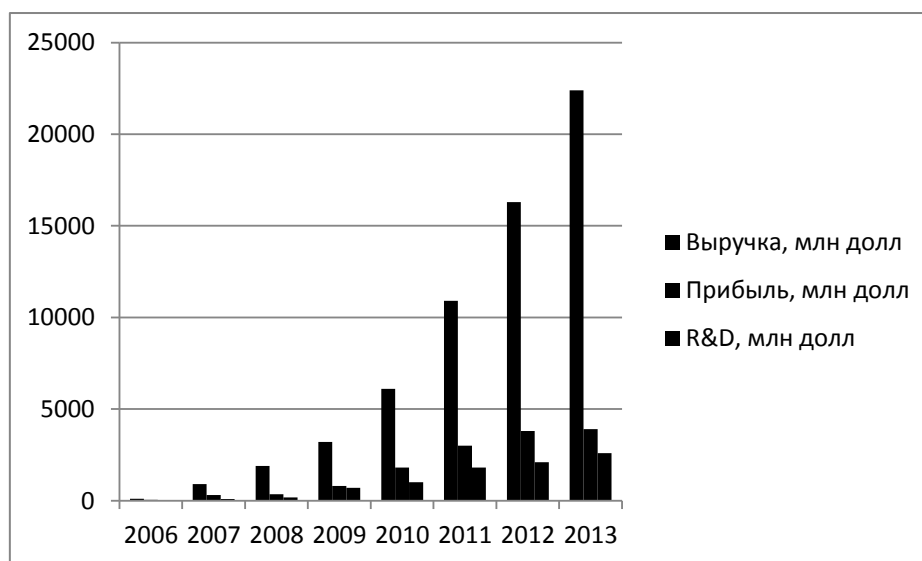


Рис. 1. Динамика продаж, прибыли и инвестиций в R&D Google

Вторая группа, напротив, представлена компаниями, добившимися успеха и демонстрирующими экспоненциальный рост в традиционных отраслях, где жесткая конкуренция, казалось бы, сократила возможности получения прибыли и роста. Эти компании открыли новые рыночные пространства в рамках старых отраслей путем создания уникальной ценности для потребителя. Зачастую они предоставляют товары и услуги более высокого качества по более низким ценам, чем у конкурентов, но не в ущерб прибыли (сеть кофеен и поставщик кофе Starbucks, авиалинии Southwest Airlines и JetBue; рис. 2). Добиться успеха им помогает снижение издержек за счет сокращения или отказа от факторов, по которым идет конкуренция в отрасли, и фокусирование на создании новой уникальной ценности.

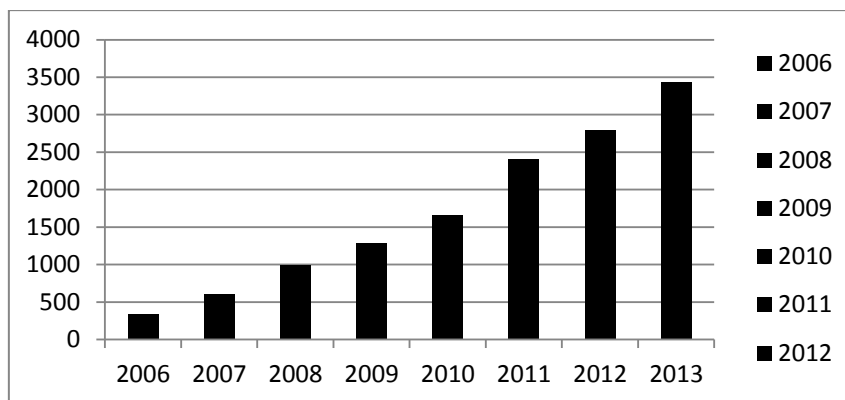


Рис. 2. Динамика роста выручки Jet Blue Airways

Третья группа включает компании, достигшие прибыльного динамичного роста за счет нетрадиционного подхода к ведению бизнеса в отрасли и создания новой, уникальной бизнес-модели, которая направлена на создание ценности для потребителя (беспрецедентный уровень сервиса, сочетание качества и низких цен и т.д.). Для данных компаний характерен высочайший уровень организации логистики и создание уникальных логистических моделей (Dell - компьютеры, Inditex - текстильная промышленность (рис. 3)), либо использование нетрадиционного способа ведения бизнеса (интернет-аукцион eBay, интернет-магазин Amazon).

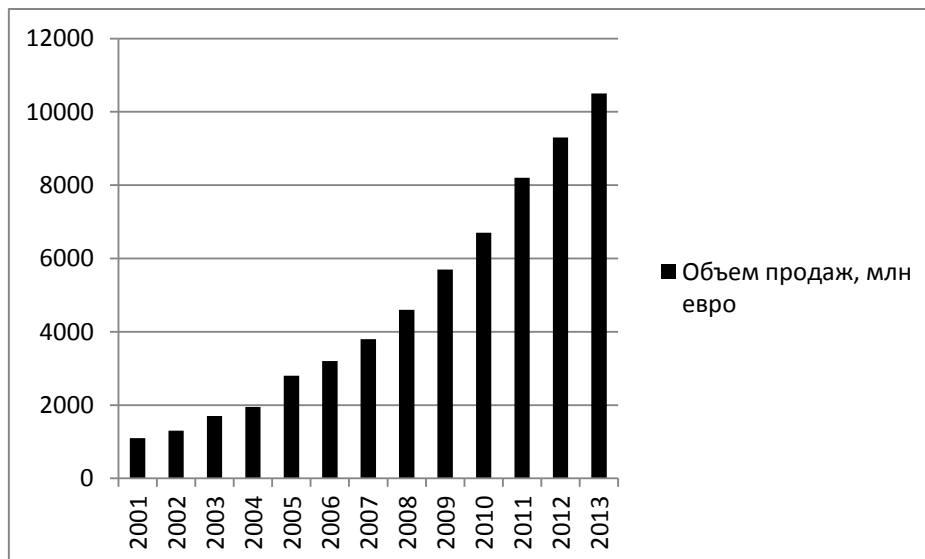


Рис. 3. Динамика продаж Inditex Group

Как показал анализ деятельности зарубежных фирм, возможности для роста компаний существуют практически во всех отраслях. Ключевым условием роста является выбор стратегии, смысл которой заключается в открытии новых рыночных ниш, уклонении от прямой конкуренции и создании востребованного продукта, направленного на неудовлетворенный спрос потребителей [2].

#### Литература

1. Юданов А. Ю. Фирмы-газели: нестандартные подходы к организационным изменениям // Менеджмент и бизнес администрирование, 2012. № 3. С. 152-168.
2. Якимова Е. А. Быстрорастущие компании: перспективы развития и влияние общественного сектора // Управленец, 2013. № 5. С. 34-39.
3. Успенский В. А., Юданов А. Ю. Бизнес-модель развития фирм-газелей // Экономика и жизнь, 2011. № 15. С. 44-57.