

УДК 330.88

ПРОБЛЕМЫ ВЫЖИВАЕМОСТИ И РОСТА НОВЫХ ФИРМ: АНАЛИЗ ЛИТЕРАТУРЫ

¹Скалецкий Е.В., ²Глупак А.С.

¹ГОУ ВПО «Дальневосточный федеральный университет»,
Владивосток, e-mail: skaletskiy@yandex.ru;

²ГОУ ВПО «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»,
Владивосток, e-mail: Igrok@mail.ru

В данной работе представлены результаты анализа развития исследований проблем высокого уровня смертности новых фирм. В качестве теоретической базы для исследования были выбраны статьи, индексируемые Scopus, Web of Science и ВАК. Основными причинами повышенной уязвимости фирм на начальном этапе можно назвать несовершенство административной системы, нехватку финансовых средств, отсутствие устойчивых связей с внешними контрагентами, недостаток интереса со стороны потенциальных сотрудников. История развития изучения данной проблемы связана с комбинированием проблем в комплексные угрозы с целью выявления причины первого порядка для высокого уровня смертности фирм. Среди наиболее распространенных угроз для фирмы выделяют уязвимость новизны, уязвимость малого размера и уязвимость юности. Несмотря на разный фокус наблюдения, характерной чертой всех рассматриваемых угроз является то, что они сопряжены с определенным этапом жизненного цикла компании, после которого риск их наступления сокращается.

Ключевые слова: предпринимательство, рост новых фирм, уязвимость новизны, уязвимость малого размера, уязвимость юности

PROBLEMS OF SURVIVING AND GROWTH OF NEW VENTURES: LITERATURE REVIEW

¹Skaletskiy E.V., ²Glupak A.S.

¹Far Eastern Federal University, Vladivostok, e-mail: skaletskiy@yandex.ru;

²Vladivostok State University of Economics and Service, Vladivostok, e-mail: Igrok@mail.ru

This work represents the results of analysis of researches devoted to problem of high death level of new ventures. This work is based on the articles published in journals indexed by Scopus, Web of Science and High Attestation Commission (Russian). The primary goal of this article is to systemize all the investigations of new ventures threats. The most widespread problems specific for new ventures are infant administrative system, lack of financial resources, lack of stable links with external agents, lack of interest from potential employees. The history of investigation of this topic is closely connected with combining problems into complex threats in order to identify prime cause of high death rate. Among the most widespread complex threats, there were defined liability of newness, liability of smallness and liability of adolescence. Despite the different approaches, all defined threats are connected with the certain stage of firm development and after its overcoming the level of threats decreases. The first article is devoted to phenomena of high death level among new ventures was published in 1965 by Stinchcombe. He identified the newness of organization as a main reason of it. This point of view was evolved in later researches of Hannan and Freeman, which connect the high death rate with high volatility of new ventures. Later works on this topic identified smallness of firms and lack of resources after initial period of firm's activity as main reasons for new ventures death. Despite the different focuses of view all the stated threats are temporary and decrease over the time.

Keywords: entrepreneurship, new ventures growth, liability of newness, liability of smallness, liability of adolescence

Предпринимательство – наиболее перспективная экономическая сила, которая создает большинство новых рабочих мест, тем самым ускоряя экономическое развитие страны, что обуславливает повышенный интерес к нему со стороны государства. Рост и развитие малого и среднего бизнеса является барометром экономического здоровья общества. Более того, малые фирмы с гораздо большей скоростью адаптируются к изменяющимся условиям и потребностям рынка, чем большие компании, что позволяет им генерировать инновации, подстраиваясь под локальные изменения спроса, что ведет к интенсификации развития экономики. Таким образом, предпринимательство

является неотъемлемой частью экономической системы. Однако большинство существующих стартапов не инновационны и создают малое количество рабочих мест и добавленной стоимости. Правительство заинтересовано в поддержке только перспективных новых фирм [12].

В то же время предпринимательство становится привлекательной темой для академических кругов. Несмотря на то, что концептуальные рамки предпринимательства находятся в процессе формирования, интерес со стороны исследователей к нему устойчиво растет [16]. В процессе эволюционирования исследовательского поля «предпринимательство» перестало быть

отдельной дисциплиной и вошло в группу исследований, посвященных бизнесу, сфокусировавшись на различных аспектах создания и развития новых фирм [13].

Новая фирма в процессе жизненного цикла может перейти к следующим состояниям: банкротство, выживание и стремительный рост [8]. Успешность фирмы во многом зависит от того, насколько успешно преодолены угрозы, с которыми сталкиваются фирмы на начальном этапе деятельности. что требует детального разбора потенциальных фирм.

Целью данной работы служит выявление исторической логики развития исследований проблем выживаемости новых фирм и систематизация исследований. Задачи, которые необходимо решить для достижения цели, – отбор статей для анализа литературы, анализ литературы с составлением сводной таблицы исследований.

Метод проведения анализа литературы

Для достижения заявленной цели был проведен поиск статей из баз данных Web of Science и Scopus и БАЗ, посвященных проблемам выживаемости и роста новых фирм. Из полученной выборки после прочтения аннотаций были отобраны для анализа ключевые статьи, удовлетворяющие по смыслу цели исследования.

Анализ

Если рассмотреть канонические определения предпринимательства, то классическим, безусловно, является определение Шумпетера, согласно которому, предпринимательство – это процесс создания нового блага посредством комбинирования имеющихся ресурсов [14]. Следующей вехой в развитии предпринимательства можно считать подход Кирцнера, который рассматривает предпринимательство как процесс поиска и заполнения свободного пространства на рынке с целью получения прибыли [11]. Среди современных российских авторов можно выделить Г.В. Широкову, которая, скомбинировав подходы Шумпетера и Кирцнера, вывела универсальное определение предпринимательства как процесса создания ценности путем комбинирования имеющихся ресурсов для заполнения свободного рыночного пространства [2].

Иначе говоря, общим для всех определений предпринимательства является процесс балансировки между потенциальными рисками и возможностями. Среди наиболее часто встречающихся в научной литературе комбинаций рисков, характерных для новых фирм, выделяют уязвимость новизны, уязвимость юности и уязвимость малого размера [1].

Первые исследования угроз для выживаемости новых компаний ассоциируются с именем Стинчкомба [15]. Он ввел термин уязвимость новизны (liability of newness) для объяснения феномена высокого уровня смертности новых компаний, выявив несколько причин, ведущих к этому. В первых, период позиционирования на рынке сопряжен с повышенными временными и финансовыми издержками, направленными на завоевание доли рынка и создание узнаваемости товара среди потенциальных покупателей. Вторая причина – это нехватка материальных и нематериальных активов для реализации стремлений фирмы в полном объеме. Компании вынуждены исходить из ограниченного бюджета и имеющихся человеческих и социальных ресурсов для проведения своей хозяйственной деятельности, что негативно сказывается на результате. Третий пункт – отсутствие в коллективе устоявшихся связей и разделения обязанностей. Отсутствие налаженного делопроизводства ведет к возникающим организационным проволочкам, дублированию функций и, как следствие, к снижению эффективности. Кроме того, неразвитость внешних связей снижает потенциал фирмы для вовлечения в рыночный процесс и для привлечения средств извне. По мере развития фирмы угроза уязвимости новизны непрерывно снижается [15].

Концепция уязвимости новизны впоследствии развивается в исследованиях Ханнана и Фримэна с привлечением экологического подхода. Предметом исследования становятся не отдельно взятые новые фирмы, а их совокупность, рассматриваемая как популяция. Результаты показали, что наименьший уровень смертности не среди самых эффективных фирм, а среди фирм с высоким показателем внутренней инертности. Стабильная организационная структура наряду с налаженным делопроизводством делали возможным самовоспроизводство фирмы – ключевой показатель способности к выживаемости. Следовательно, динамизм, присущий новым фирмам на ранних стадиях развития, в долгосрочной перспективе деструктивно отражается на деятельности компании, препятствуя развитию процессов самопроизводства, которые становятся ключевыми для выживаемости фирмы. В процессе развития фирмы внутренняя инертность растет, что повышает способность фирмы к самовоспроизводству и, как следствие, выживаемости [9].

Идея уязвимости новизны перекликается с рассмотрением фирмы на ранних стадиях в теории жизненных циклов организации. Высокий уровень смертности на

ранних этапах жизненного цикла вызван неразвитостью административной системы. Динамизм, порождаемый ею, может привести либо к стремительному росту, либо к банкротству [4].

Последующие исследования идентифицировали еще одну угрозу для новых фирм, которая была обозначена как уязвимость небольшого размера (*liability of smallness*). Авторы понятия включили в него ограниченность финансовых ресурсов и слабость административной системы, препятствующие развитию фирмы. Кроме того, значима проблема привлечения квалифицированных кадров, поскольку работники, как правило, предпочитают крупные предприятия с перспективами внутрифирменного роста [5].

Иной взгляд на природу высокой смертности приводит в исследовании [7], выдвигающем концепцию уязвимости юности (*liability of adolescence*). Авторы противопоставляют ее концепции уязвимости новизны, утверждая, что уровень смертности фирм описывается не линейной функцией, уменьшающейся на протяжении жизни фирмы, а параболой, направленной концами вниз с пиком, наступающим после начального этапа функционирования фирмы. Новые фирмы на старте имеют первоначальный капитал, позволяющий им справляться с условиями рыночной турбулентности. Более того, отсутствие невыплаченных обязательств и конфликтных ситуаций с внешними агентами позволяет использовать весь имеющийся потенциал рынка для роста. После периода рыночных шоков финансовые ресурсы компании истощаются, что может вести к невыполнению обязательств перед внешними агентами и, как следствие, к высокому уровню смертности в пиковый период. По мере того как компания происходит становление новой фирмы в качестве опытного игрока на рынке, риск смертности снижается [7].

В таблице приведено резюме исследований угроз для новых фирм.

Достижение фирмой легитимности позволяет преодолеть угрозы, свойственные ранним этапам жизненного цикла. Под легитимностью понимается соотношение между деятельностью организации и тем, что принято, одобряется и реализуется через формальные и неформальные институты социальной системой, в которой существует фирма [17]. Стинчкомб упоминал недостаток легитимности в качестве одной из причин уязвимости новизны, однако не выделял ее среди остальных [15]. В последующем ряде исследований выживаемости и роста новых фирм легитимности отдавалась ведущая роль, поскольку она определяла привлечение финансового, человеческого и социального капитала [6, 18]. В формировании легитимности ключевую роль играет формирование отношения к фирме у внешних агентов. Иными словами, легитимность выступает посредником между инвестором и предпринимателем, являясь субъективной составляющей в отношении к фирме.

Результатом достижения легитимности является устойчивый рост фирмы. Тем не менее существуют субъекты малого бизнеса, занимающие определенные нишевые рынки с отсутствием прямых конкурентов, которые не ставят перед своим бизнесом цели роста. Однако большинство владельцев бизнеса все же хотят, чтобы их компании росли [3]. Устойчивый рост делает фирму привлекательной для внешних агентов, что ведет к притоку капитала извне. Кроме того, приток человеческого и социального капитала позволяет фирме оставаться устойчивой на рынке.

Заключение

Новые фирмы общепризнанно считаются «локомотивами» развития экономики, поскольку они создают рабочие места и генерируют экономический рост, создавая рабочие места. В этой связи крайне важно видеться задачи выявления условий, необходимых для создания и выживаемости

Резюме исследований

Концепция	Год появления термина	Авторы	Риск смертности
Уязвимость новизны (<i>liability of newness</i>)	1965	Стинчкомб	Наибольший риск присущ новым фирмам. На протяжении жизненного цикла риск смертности монотонно снижается
Уязвимость малого размера (<i>liability of smallness</i>)	1986	Олдрич, Устер	Максимальная степень риска характерна для малых предприятий; по мере роста степень риска снижается
Уязвимость юности (<i>liability of adolescence</i>)	1990	Брюдерль, Шусслер	Пиковое значение риска достигается по мере истощения первоначально имевшихся ресурсов; с появлением стабильного притока капитала в фирму риск снижается

предприятий. Данная статья сфокусирована на проблеме выживаемости, поскольку велик уровень смертности новых фирм.

Был проведен анализ развития исследований, объясняющих более высокий уровень смертности среди новых фирм. На основе анализа данные были сгруппированы в хронологическом порядке, что позволило отследить развитие теории.

Результаты данной статьи могут быть использованы в качестве теоретической основы для написания диссертационного исследования и проведения эмпирических исследований предпринимательства.

Список литературы

1. Быстрова Ю.Е., Широкова Г.В. Что мы знаем о молодых предпринимательских фирмах? Определения, характеристики и факторы, влияющие на их рост // Современная конкуренция. – 2014. – № 4. – С. 61–93.
2. Широкова Г.В. Предпринимательская ориентация: истоки концепции и основные подходы к исследованию. // Российский журнал менеджмента. – 2012. – Т. 10. – № 3. – С. 55–72.
3. Широкова Г.В., Шаталов А.И. Факторы роста российских предпринимательских фирм: результаты эмпирического анализа // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2009. – № 8, В. 2. – С. 3–31.
4. Adizes I. Organizational passages – Diagnosing and treating lifecycle problems of organizations // Organizational Dynamics. – 1979. – Vol. 8, № 1. – P. 3–25.
5. Aldrich H., Auster E.. Even dwarfs started small: Liabilities of size and age and their strategic implications // Research in Organizational Behavior. – 1986. – Vol. 8. – P. 165–198.
6. Aldrich H., Fiol C. Fools rush in? The institutional context of industry creation // Academy of Management Review. – 1994. – Vol. 19. – P. 645–670.
7. Bruderl J., Schussler R. Organizational mortality: the liabilities of newness and adolescence // Administrative Science Quarterly. – 1990. – Vol. 35. – P. 530–547.
8. Garnsey E., Stam E., Heffernan P. New firm growth: Exploring processes and paths // Small Business Economics. – 2006. – Vol. 13. – № 1. – P. 1–20.
9. Hannan M., Freeman J., Structural inertia and organizational change // American Sociological Review. – 1984. – Vol. 49. – P. 149–164.
10. Hormiga E., Batista-Canino R.M., Sanchez-Medina A. The Impact of Relational Capital on the Success of New Business Start-Ups // Journal of Small Business Management. – 2011. – Vol. 49, № 4. – P. 617–638.
11. Kirtzner I. Competition and Entrepreneurship Chicago: University of Chicago Press, 1973.
12. Schumpeter J., The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle, translated from the German by Redvers Opie, New Brunswick (U.S.A) and London (U.K.): Transaction Publishers, 2008.
13. Shane S. Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy // Small Business Economics. – 2009. – Vol. 33, № 2. – P. 141–149.
14. Shane S., Venkataraman S. The promise of entrepreneurship as a field of research. // Academy of management review. – 2000. – Vol. 25, № 1. – P. 217–226.
15. Stinchcombe A., Social structures and organizations. Handbook of organizations. Rand McNally, Chicago, 1965. – P. 142–193.
16. Wiklund, Davidsson, Audrestch, Karlsson, The Future of Entrepreneurship Research. Entrepreneurship Theory and Practice. – 2011. – Vol. 1. – P. 1–9.

17. Zimmerman M., Zeith G., Beyond survival: achieving new ventures growth by building legitimacy // Academy of Management Journal. – 2002. – Vol. 3. – P. 414–431.

18. Zucker L. Institutional theories of organization. Annual review of Sociology. – 1987. – Vol. 13. – P. 443–464.

References

1. Bystrova Y., Shirokova G., Sovremennaya konkurentsiya, 2014, no. 6, pp. 61–93.
2. Shirokova G., Shatalov A. Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta, 2009, Vol. 8, no. 2, pp. 3–31.
3. Shirokova G. Rossiyskiy journal menejmenta, 2012, Vol. 10, no. 3, pp. 55–72.
4. Adizes I. Organizational passages – Diagnosing and treating lifecycle problems of organizations. Organizational Dynamics, 1979, vol 8., no. 1, pp. 3–25.
5. Aldrich H., Auster E.. Even dwarfs started small: Liabilities of size and age and their strategic implications. Research in Organizational Behavior, 1986 Vol. 8, pp. 165–198.
6. Aldrich H., Fiol C. Fools rush in? The institutional context of industry creation. Academy of Management Review, 1994, Vol. 19, pp. 645–670.
7. Bruderl J., Schussler R. Organizational mortality: the liabilities of newness and adolescence. Administrative Science Quarterly, 1990, Vol. 35, pp. 530–547.
8. Garnsey E., Stam E., Heffernan P. New firm growth: Exploring processes and paths // Small Business Economics, 2006. Vol. 13. no 1. pp. 1–20.
9. Hannan M., Freeman J., Structural inertia and organizational change. American Sociological Review, 1984, Vol. 49: 149–164.
10. Hormiga E., Batista-Canino R.M., Sanchez-Medina A. The Impact of Relational Capital on the Success of New Business Start-Ups. Journal of Small Business Management, 2011, Vol. 49, no. 4, pp. 617–638.
11. Kirtzner I. Competition and Entrepreneurship Chicago: University of Chicago Press, 1973
12. Shane S. Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. // Small Business Economics, 2009, Vol. 33, no.2. pp. 141–149.
13. Shane S., Venkataraman S. The promise of entrepreneurship as a field of research. // Academy of management review, 2000, Vol. 25, no.1. pp. 217–226.
14. Schumpeter, J.A., The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle, translated from the German by Redvers Opie, New Brunswick (U.S.A) and London (U.K.): Transaction Publishers, 2008.
15. Stinchcombe A., Social structures and organizations. Handbook of organizations. Rand McNally, Chicago, 1965, pp. 142–193.
16. Wiklund, Davidsson, Audrestch, Karlsson, The Future of Entrepreneurship Research. Entrepreneurship Theory and Practice, 2011, Vol. 1, pp. 1–9.
17. Zimmerman M., Zeith G., Beyond survival: achieving new ventures growth by building legitimacy. Academy of Management Journal, 2002, Vol. 3, pp. 414–431.
18. Zucker L. Institutional theories of organization. Annual review of Sociology, 1987, Vol. 13, pp. 443–464.

Рецензенты:

Гаффорова Е.Б., д.э.н., доцент, директор Школы экономики и менеджмента, Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток;

Осипов В.А., д.э.н., профессор кафедры международного бизнеса и финансов, Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, г. Владивосток.