

Обзорная статья

УДК 330

doi: 10.47475/1994-2796-2022-11223

## БЫСТРОРАСТУЩИЕ КОМПАНИИ В ПАНДЕМИЧЕСКОМ КРИЗИСЕ: ОБЗОР АКТУАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Дмитрий Александрович Плетнев<sup>1✉</sup>, Ксения Андреевна Наумова<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

<sup>1</sup> pletnev@csu.ru, ORCID: 0000-0002-6494-572X

<sup>2</sup> naumova@csu.ru, ORCID: 0000-0001-9819-5157

**Аннотация.** Кризис, вызванный пандемией коронавирусной инфекции, оказал стихийное негативное влияние на мировую экономику. В условиях турбулентности, неопределенности, экономического спада или рецессии обостряется необходимость в источниках роста. Таковыми являются быстрорастущие компании (газели). Газели способствуют непропорционально большему росту занятости. Они вызывают рост занимаемых и смежных отраслей ввиду своих уникальных компетенций, нестандартных бизнес-решений и склонности к инновациям. Целью настоящего обзора стала систематизация актуальных исследований 2020—2022 гг., выявление ключевых факторов успешности быстрорастущих компаний, которые проявились в условиях мирового пандемического кризиса. В отличие от обычных фирм газели демонстрируют более высокие показатели роста выручки и занятости в годы пандемии (2020 и 2021 гг.). Установлено, что газели продолжают играть важную роль в экономике, в том числе в ее постпандемийном восстановлении. Факторами успеха быстрорастущих компаний в пандемию стали ускоренная цифровизация, инновации, инвестиционная активность, развитое антикризисное управление и планирование, корпоративная культура и забота о сотрудниках, коммуникации. Особое внимание уделяется личности предпринимателя в антикризисном управлении газелями. Выявленные факторы успеха быстрорастущих компаний во время пандемии могут лечь в основу формирования программ промышленной политики в части поддержки быстрорастущих компаний, а также при создании практики преемственности знаний в бизнес-сообществе.

**Ключевые слова:** быстрорастущая компания (БПК), быстрорастущая фирма, газель, кризис, пандемия COVID-19, факторы успешности

**Благодарности:** исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда № 22-28-01615, <https://rscf.ru/project/22-28-01615/>.

**Для цитирования:** Плетнев Д. А., Наумова К. А. Быстрорастущие компании в пандемическом кризисе: обзор актуальных исследований // Вестник Челябинского государственного университета. 2022. № 12 (470). Экономические науки. Вып. 79. С. 212—223. doi: 10.47475/1994-2796-2022-11223.

Review article

## HIGH-GROWTH FIRMS IN THE PANDEMIC CRISIS: A REVIEW OF CURRENT RESEARCHES

Dmitri A. Pletnev<sup>1✉</sup>, Kseniia A. Naumova<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Chelyabinsk State University, Chelyabinsk, Russia.

<sup>1</sup> pletnev@csu.ru, ORCID: 0000-0002-6494-572X

<sup>2</sup> naumova@csu.ru, ORCID: 0000-0001-9819-5157

**Abstract.** The crisis caused by the coronavirus pandemic has had a spontaneous negative impact on the global economy. In conditions of turbulence, uncertainty, economic downturn or recession, the need for sources of growth becomes more acute. High-growth firms (gazelles) are such kind of sources. Gazelles generate disproportionately higher employment growth. They cause the growth of their and related industries due to unique competencies, nonstandard

business solutions and propensity to innovate. The purpose of the review is to systematize current researches in 2020—2022, to identify the key success factors for high-growth firms that emerged during the global pandemic crisis. In contradistinction to normal firms, gazelles show higher rates of revenue and employment growth during the pandemic years (2020 and 2021). It has been established that gazelles continue to play an important role in the economy, including in its post-pandemic recovery. Accelerated digitalization, innovation, investment activity, developed anti-crisis management and planning, corporate culture and concern for employees, communications have become success factors for high-growth firms during the pandemic. Particular attention is paid to the personality of the entrepreneur in the anti-crisis management of gazelles. These trends in the behavior of gazelles and the factors of their success during the pandemic can form the basis for the formation of industrial policy programs in terms of supporting of high-growth firms, as well as creating a practice of knowledge succession in the business community.

**Keywords:** high-growth firm (HGF), high-growth company, gazelle, , crisis, COVID-19 pandemic, success factors

**Acknowledgments:** the study was funded by a grant of Russian Science Foundation #22-28-01615, <https://rscf.ru/en/project/22-28-01615/>.

**For citation:** Pletnev DA, Naumova KA. High-growth firms in the pandemic crisis: a review of current researches. *Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2022;(12(470):212-223. (In Russ.). doi: 10.47475/1994-2796-2022-11223.

### Введение

Пандемия коронавируса стала серьезным вызовом для общества. История человечества не раз сталкивалась с массовыми эпидемиями, однако пандемия коронавирусной инфекции оставит след в истории, отличаясь от многих вспышек других инфекционных заболеваний скоростью распространения и степенью потерь, нанесенных экономике. Также особенностью пандемии является скоротечное изменение условий хозяйствования. Меры социального дистанцирования вынудили предпринимателей перевести большую часть производственных процессов в дистанционный формат работы, производства некоторых предприятий вынужденно приостановилось. Экономический шок привел к угрозе массовой безработицы, сокращению покупательной способности и банкротству хозяйствующих субъектов. В таких условиях риска компании вынужденно заморозили инвестиционные и социально направленные проекты, НИОКР и прочее или отказались от них, что в будущем скажется на более низких темпах социального и экономического развития.

В условиях нестабильности экономический рост национальной экономики замедляется или стагнирует. Существующие механизмы стимулирования и поддержки бизнеса не справляются с повышенной нагрузкой. В таких условиях государство ведет поиск новых, более эффективных мер увеличения производительности хозяйствующих субъектов. Быстрорастущие компании, или газели, несут важную функцию для экономики, сочетая в себе быстрый рост и образование занятости. Согласно наиболее распространенному определению, быстрорастущие компании — это «все предприятия со среднегодовым ростом более двадцати процентов в год в течение трех лет и с десятью или более сотруд-

никами в начале периода наблюдения. Рост измеряется количеством сотрудников и оборотом» [1]. Исследования в разных странах показывают, что газели ответственны за большую часть прироста занятости. Популяция газелей в экономике занимает в среднем 2—6%, однако она способна образовать от 40 до 60—70% всех новых созданных рабочих мест [2—4]. Газели провоцируют рост занимаемой и смежных отраслей, заинтересованы в инвестициях и инновациях [5]. Это доказывает важность данной категории предпринимательства для экономики.

Цель статьи: на основе систематизации актуальных исследований определить ключевые особенности и факторы успешности быстрорастущих компаний, которые проявились в условиях мирового пандемического кризиса 2020—2022 гг.

### Влияние кризиса на экономику и субъекты предпринимательства

Согласно данным официальной статистики, объем ВВП России в 2020 г. снизился на 2,02%. Уровень безработицы вырос с отметки 4,7% (январь 2020 г.) до 5,9% (декабрь 2020 г.), пик безработицы за 2020 г. фиксируется в августе и составляет 6,4%. Л. М. Григорьев отмечает особенность пандемии коронавирусной инфекции и сравнивает ее с другими историческими кризисами [6]. Н. В. Зубаревич и С. Г. Сафронов показывают влияние пандемии на изменение структуры региональной экономики, динамику промышленного производства и доходов бюджета [7].

Наиболее пострадавшим сегментом предпринимательства является малый бизнес [8; 9]. При этом особое негативное влияние распространение новой коронавирусной инфекции оказало на предприятия сферы услуг [8; 10]. Законодательно наиболее

пострадавшие отрасли были закреплены в постановлении правительства. В перечень пострадавших отраслей вошли 12 видов деятельности<sup>1</sup>. При этом, по оценке некоторых ученых, крупный бизнес не понес серьезных убытков, в том числе благодаря мерам поддержки государства [8; 10]. Наиболее устойчивыми оказались предприятия, перешедшие на онлайн-формат работы как внутренних процессов, так и взаимодействия с потребителями. Цифровизация стала одним из фактором мягкого преодоления кризиса [10—12]. И. А. Кулькова выявила значимый фактор — ценностное восприятие бизнеса, которое отразилось на поведении и стратегии компании во время кризиса. В зависимости от ценностного восприятия одни компании прекратили деятельность, другие замерли или перешли на формат минимизации издержек и т. д. [13]. Данный подход к определению стратегий компаний во время кризиса может быть использован для новой типологии БРК и сравнения эффективности и устойчивости компаний разных типов.

### Реакция быстрорастущих компаний на кризис

Вопрос о большей устойчивости быстрорастущих компаний остается дискуссионным. Газели подчиняются тем же законам рынка и подвержены общему стихийному влиянию негативных тенденций ведения хозяйственной деятельности. Один лагерь исследователей утверждает, что газели являются более устойчивыми во время кризисов [14]. На примере кризиса 2008 г. авторы показывают общее сокращение численности газелей в период 2008—2011 гг. в связи с общим замедлением экономических циклов, вызванным кризисом. Однако анализ индикаторов эффективности показал, что газели ведут себя ациклично и не реагируют на нарастающую рецессию. А. Тодд и Б. Тейлор [15, с. 69] указывают на то, что быстрорастущие фирмы «могли процветать в условиях нестабильности и относительного упадка экономики Соединенного Королевства», основываясь на выборке британских компаний среднего размера. Быстрорастущие фирмы, по-видимому, выделяются на фоне экономических кризисов, так как демонстрируют более высокий уровень устойчивости, чем другие компании [16].

<sup>1</sup> Постановление Правительства РФ от 03.04.2020 № 434 (ред. от 10.03.2022) «Об утверждении перечня отраслей российской экономики, в наибольшей степени пострадавших в условиях ухудшения ситуации в результате распространения новой коронавирусной инфекции».

С другой стороны, ученые не находят более высокую эффективность или устойчивость в росте БРК. На основе данных румынских МСП в период с 2000 по 2012 г. установлено, что газели не могут поддерживать высокие темпы роста в течение длительного времени, но имеют более низкую волатильность темпов роста и более высокие шансы на выживание [17]. Другое исследование также подтверждает, что большинство БРК недолго остаются в фазе быстрого роста, а после глобального финансового кризиса (2008 г.) доля БРК снизилась. Авторы отмечают, что инновации в товарах и услугах оказывают гораздо большее влияние на рост оборота газелей, чем для обычных фирм. Таким образом, ориентация бизнеса на инновации способствует росту оборота. Для БРК характерна большая отдача от инвестиций в исследования и разработки, чем для негазелей [18]. На примере греческих быстрорастущих фирм в разгар экономического кризиса в стране (2011—2013) приводится ряд факторов, способствующих быстрому росту фирм в условиях экономики, пострадавшей от кризиса. Так, стратегии географической диверсификации значительно увеличивают вероятность превращения фирмы в быстрорастущую. Расширение товарных рынков с привлечением возможностей НИОКР дополнительно способствует относительному росту занятости у газелей меньшего размера. БРК большого размера способны быстро расти за счет диверсификации продукции, приобретения других фирм или инвестирования в обучение низкоквалифицированных сотрудников. Наем высокообразованных сотрудников имеет значение только для торговых БРК, в то время как сотрудничество в области исследований отрицательно влияет на вероятность быстрого роста [19]. Также исследование поведения БРК в Греции в период глобального экономического кризиса показывает, что поведение БРК отличается в кризисное и некризисное время. Так, предприниматели-мужчины и предприниматели со значительным опытом работы, по-видимому, с большей вероятностью будут участвовать в новых предприятиях, ориентированных на рост, в кризисный период. То же самое относится к предпринимателям, которые мотивированы возможностью, а также видят будущие возможности для бизнеса в неблагоприятных экономических условиях. Уровень образования и социальные контакты учредителей с другими предпринимателями стимулировали амбициозное греческое предпринимательство в докризисный период, в то время как после начала кризиса они были незначительными [20].

Исследование МСП в Великобритании в период после глобального экономического кризиса показывает, что малые и средние быстрорастущие компании имеют равные возможности в получении внешнего финансирования наравне с обычными МСП. Подавляющее большинство быстрорастущих МСП в значительной степени зависят от долгового финансирования, а не от акционерного капитала. Быстрорастущие МСП реже прибегают к привлечению заемного финансирования для целей оборотного капитала, также они не более склонны искать финансирование для инвестиций в НИОКР, чем остальные субъекты МСП [21].

Исследование Европейской комиссии не дает ответа на вопрос о различиях в реакции газелей и обычных компаний на кризис, но отмечает, что высокая доля БРК в секторах, подверженных риску, может указывать на возможность того, что пандемия ослабит ряд быстрорастущих экосистем. Особенно риску подвержены БРК сферы услуг. Вместе с тем анализ роли БРК в предыдущих кризисах и подъемах экономики показывает, что они имеют положительный экономический эффект в течение всего бизнес-цикла, особенно более крупные БРК. Так, экономическая значимость БРК для краткосрочного роста почти полностью основана на крупных газелях как в фазах роста, так и в еще большей степени во время восстановления. Это объясняется в том числе большей склонностью крупных компаний к инновациям, экспорту, их принадлежностью к группам предприятий и большим государственным финансированием инноваций. Также БРК больше склонны к цифровизации, чем обычные фирмы [22, с. 61; 23].

Другое исследование сфокусировано на региональных различиях устойчивости газелей во время пандемии коронавируса. Предпосылка для исследования исходила из меньшей устойчивости БРК в периферийных районах Великобритании, по данным последнего финансового кризиса, в силу меньшего количества источников доступного финансирования и недостатка инфраструктуры поддержки бизнеса, чтобы успешно пройти через кризис [24]. Результаты исследования во время пандемии COVID-19 не подтвердили утверждение из предпосылки. Авторы организовали интервью БРК об их взглядах на будущее в контексте кризиса COVID-19 и пришли к выводу о значительной степени устойчивости среди опрошенных газелей [25]. Дж. Шеперс, П. Вандекерхоф и И. Диллен [26] показывают, что угрозы для операций и продаж являются наиболее значительным воздействием на фирмы, ориентированные на рост (БРК), во время первой

волны пандемии. Особенностью исследования является выявление угроз, связанных с продажами и операционной деятельностью, снижения уровня угроз в начале пандемии COVID-19 и во время первой волны до менее значимых во второй волне. Так, предприниматели в БРК принимали следующие меры, способствующие повышению операционных возможностей фирмы и помогавшие фирме выполнять свою основную операционную деятельность во время пандемии: управление денежными потоками, частое и прозрачное общение, забота о сотрудниках. Среди действий, связанных с созданием динамических способностей, авторы выделяют следующие: создание новых моделей доходов (управление денежными средствами не ограничивается только сокращением затрат), принцип «создавайте, измеряйте и учитесь» с точки зрения клиентов (БРК активно обращались к клиентам, чтобы спросить, могут ли они помочь им с другим предложением (B2C), дать им совет или просто предоставить информацию по конкретной ситуации), смена роли предпринимателя (во время интенсивного роста предприниматели часто отступают от повседневных задач оперативного управления и переходят к более стратегической роли, однако во время пандемии руководители БРК вынуждены были вновь вернуться к операционному управлению в силу своего опыта и компетенций для динамичного реагирования на кризис), принцип «создавайте, измеряйте и учитесь» с точки зрения сообщества коллег (близость к группам предпринимателей, сталкивающихся с теми же проблемами, позволяет обратиться за советом и делиться передовым опытом с коллегами). Во время второй волны пандемии БРК обратили внимание на позиционирование своего продукта и деятельности как «противодействующих COVID-19» и укрепление отношений с клиентами. Также отмечается эволюционирование способов ведения бизнеса: усиление цифровизации, выход на новые сегменты рынка, внедрение новых продуктов или услуг, пересмотр ценовой политики и т. д.

Поведение фирм во время пандемии похоже, но небольшие различия указывают на то, что «БРК немного менее уязвимы, чем негазели, к шоку, вызванному COVID-19» [27, с. 2]. В частности, у газелей более оптимистичные планы в отношении инвестиций и занятости, чем у негазелей. Но необходимо отметить, что производительность газелей ниже по сравнению с периодом до COVID-19.

Отличительной особенностью газелей является достижение высокого роста и его сохранение в последующие периоды. С. Даунфельдт

и Д. Халварссон [28] отмечают, что газели — это всего лишь «чудеса с одним ударом», подавляющее большинство из них не могут добиться высокого роста в следующем году после того, как становятся газелями (следуют тому же выводу: [29]; [30]). С. Могос, А. Дэвис и Р. Баптиста [17] предполагают, что быстрорастущие МСП не могут поддерживать высокие темпы роста в течение длительного времени. Однако исследования показывают, что этот взгляд на газелей более пессимистичен, чем реальность [29], а механизм роста более сложен [31]. На самом деле вероятность повторения газелями высоких темпов роста сильно определяется показателями исследователей в формуле роста (наиболее распространенными переменными являются количество сотрудников, объем продаж и прибыль). В отличие от утверждения [14] об устойчивости газелей в условиях кризиса М. Банно и С. Варум [32] утверждают, что «очень немногие БРК действительно демонстрируют устойчивый высокий рост, в том числе в кризисные годы».

### Поведение российских газелей во время кризиса

На данный момент существует несколько исследований о поведении газелей в России во время кризиса. Полуниин и Юданов [42] стремились проследить поведение российских быстрорастущих фирм после кризиса 2008 г. и обнаружили, что доля газелей в России в 3—4 раза превышает уровень развитых стран. Однако российская газель иначе отреагировала на кризис, чем газели в других странах. После 2008 г. произошло сверхрезкое, четырехкратное сокращение популяции БРК.

Пандемия 2020 г. ударила по росту выручки и прибыльности российских БРК. В то же время этот сегмент компаний остается в числе лидеров по приросту численности персонала, хотя его темпы и замедлились. Почти четверть опрошенных компаний указывают на общее снижение их показателей в 2020 г. Однако в целом они удовлетворены динамикой роста последних лет. Технологические БРК понесли более высокие потери, однако они являются лидерами по динамике роста численности персонала (с некоторым снижением темпов роста в 2020 г.) в разрезе всех фирм [33]. Выборка омских компаний в период 2016—2020 гг. показывает, что темпы роста суммарной выручки БРК заметно снизились в 2020 г. у средних компаний, в то время как крупные и малые компании росли лучше даже в условиях пандемии. Также средним БРК труднее остальных компаний удалось нарастить численность сотрудников. Однако БРК в Ом-

ской области остаются значимой категорией для экономического роста региона даже в условиях пандемии [34].

Анализ С. Розминовича [35] показал, что по итогам 2020 г. в России, несмотря на «коронавирусный» спад в экономике, сохранился слой быстрорастущих компаний: 28 617 компаний, или 0,75 % общего числа российских компаний. Быстрорастущие компании внесли основной вклад в экономический рост: 60 % прироста выручки всего российского бизнеса обеспечен ими. Экспортеров среди БРК всего 5 %, однако совокупная выручка БРК-экспортеров составляет 26 % от выручки всех компаний. Наиболее устойчивым быстрым ростом выручки на промежутке 2012—2020 гг. отличаются компании из секторов «Высокотехнологичные наукоемкие услуги», «Добыча полезных ископаемых» и «Сельское хозяйство и рыболовство», а также «Инновационные компании».

Исследование «Интерфакса»<sup>1</sup> показывает, что в 2020 г. основные тенденции в сфере БРК кардинально не изменились, отмечается небольшая перегруппировка в составе лидеров, в том числе по уровню рентабельности. Предыдущее исследование авторов относительно транспортных БРК во время пандемии демонстрирует лучшую способность газелей к росту доходов и занятости в 2020 г., чем у негазелей. Но большей рентабельности, решаемости и эффективности у газелей нет [36].

П. В. Алексеев [37] приводит актуальные тренды БРК, которые формируют рынок: цифровизация (переход в онлайн-формат, доставка товаров на дом, интернат-магазины), технологичность (онлайн-образование), акцент за здоровье и экологичность (развитие рынка фармацевтики и санитарии). Данные тренды также отчасти являются факторами устойчивости компаний в пандемию. Т. В. Крылова и др. [38] на примере компании «ВкусВилл» описывают ключевые факторы успешности компании, в силу которых она стала быстрорастущей: концепция должна содержать сильные конкурентные преимущества, внимание к корпоративной культуре и поддержку сотрудников, корпоративную систему ценностей, ориентацию на технологии и др. Так, компания «ВкусВилл» выбрала стратегию поддержки своих сотрудников в разгар пандемии посредством создания внутрифирменной биржи занятости. Также компания не отказалась от запланированных проектов и развития новых направлений [39].

<sup>1</sup> Пандемия для «газелей» не указ. Результаты очередного ежегодного обзора российских быстрорастущих компаний от «СПАРК-Интерфакс» (<https://spark-interfax.ru/articles/pandemiya-dlya-gazeley-ne-ukaz>).

Таким образом, рост компании не является линейным и детерминированным. Процесс роста компании непредсказуем, однако существует ряд факторов, способствующих повторению или увеличивающих вероятность эпизодов высокого роста. Ниже представлены ключевые особенности поведения быстрорастущих компаний во время кризиса:

- Во-первых, быстрорастущие компании поддались негативным экономическим тенденциям. Наблюдается сокращение средних темпов прироста выручки у большинства быстрорастущих фирм [33]. Однако показатели выручки газелей по итогам 2020 и 2021 гг. в среднем выше обычных фирм. Данный факт говорит о том, что быстрорастущие фирмы более устойчивы во время кризисов и являются важной составляющей для восстановления национальной экономики.
- Во-вторых, газели остаются генераторами занятости в разгар пандемии. Несмотря на снижение темпов роста занятости в 2020 г., газели по-прежнему сохраняют способность к увеличению числа занятых, в то время как обычные компании сократили или незначительно увеличили количество сотрудников в первый год пандемии.

Особенно сильно пандемия сказалась на БРК сферы услуг, в частности сферы транспорта, туризма гостиничного сервиса, общественного питания, организации конференций и выставок и др. Однако осложнение эпидемиологической ситуации в стране и мире дало толчок развитию фармацевтической отрасли, в том числе и БРК, функционирующих в сфере производства лекарственных и медицинских средств или торговли ими.

### Ключевые факторы успеха газелей

Быстрорастущие компании являются носителями уникальных практик и компетенций, позволяющих достигать высоких темпов роста на протяжении нескольких лет. Тематика поведения БРК во время пандемии коронавирусной инфекции на данный момент малоизучена. На основе систематизации малочисленной литературы авторы выделяют следующие факторы успешности быстрорастущих компаний, которые проявились в условиях мирового пандемического кризиса 2020—2022 гг.:

- Цифровизация. Кризис коронавирусной инфекции ускорил процесс цифровизации. Онлайн-продажи стали одним из немногих каналов продаж во время пандемии. Более ранний переход в онлайн-пространство позволил быстрорастущим компаниям сильнее удержать позиции

на рынке и сдержат нарастающее сокращение спроса. Удаленная работа также привела к резкому развитию сервиса программного обеспечения и каналов обмена информацией.

- Инновации. Несмотря на то что кризис привел к вынужденной заморозке или отмене инновационных проектов, многие БРК сумели сохранить в некоторой степени свою инновационную активность, что в конечном счете обеспечит более быстрый выход их кризиса. Также в этом блоке стоит отметить инновационные подходы к бизнес-моделям. Предприниматели в сжатых рамках вынужденно придумывали новые творческие подходы к продажам и адаптировали свои бизнес-модели к новым вызовам пандемии. Срочность принятия быстрых решений привела к удивительно хорошим результатам, тогда как в некризисный период запуск новых концепций осуществлялся более бюрократически в стремлении достичь совершенства [26].
- Следующей особенностью являются инновационные подходы к сфере поставок. Сбои в цепочках поставок, когда ключевые поставщики ограничили или прекратили на время выпуск продукции, заставили предпринимателей осознать чрезмерную зависимость от одного поставщика. Поиск альтернативных и параллельных цепочек поставок стал критически значимой задачей для БРК.
- Инновации в бизнес-процессах. Непредвиденные ранее трудности оголили слабые места компаний. Пересмотр процессов с точки зрения их эффективности также повлек изменения бизнес-процессов: автоматизация внутренних процессов, наращивание недостающих навыков и компетенций и т. д.
- Инвестиции. Несмотря на общее рыночное снижение инвестиций, БРК также ограничили или отложили инвестиционные проекты в 2020 г. Однако БРК демонстрируют большую готовность к инвестициям по мере восстановления экономики, чем обычные фирмы.
- Антикризисное планирование и управление. Немногие компании имели «запасной» план на случай непредвиденных ситуаций. Однако БРК смогли быстро отреагировать на меняющиеся условия хозяйствования с началом пандемии и разработали планы на случай будущих негативных событий.
- Развитая корпоративная культура. Забота о сотрудниках. Вовлеченность и внимание к сотрудникам со стороны быстрорастущих

компаний. Интервьюирование представителей БРК показало, что почти каждый управляющий быстрорастущей компании вне зависимости от пола, географического положения или отрасли увеличил вовлеченность в эмоциональный труд во время пандемии. Так, эмоциональная составляющая в отношениях с сотрудниками является недооцененным фактором, позволяющим более успешно справиться трудностями во время кризиса. Стратегия лидерства, направленная на поддержку с экономической и медицинской неопределенностью, вызывает чувство безопасности и стабильности посредством прямого взаимодействия, разговоров и обмена сообщениями в масштабах всей компании. Это повышает производительность работников и их мотивацию, что ведет к общему благосостоянию компании [40]. Кроме того, стоит отметить склонность БРК инвестировать в обучение низкоквалифицированных сотрудников. Несмотря на риски, обучение сотрудников также сопровождается высокой отдачей со стороны сотрудника.

- **Коммуникации.** Представители быстрорастущих компаний отмечают повышение количества и качества коммуникаций в своей работе с началом пандемии. Во-первых, в целях сохранения объемов реализации компании стали более внимательны к клиентам. Так, БРК активно коммуницировали с клиентами, спрашивали, могут ли они помочь клиентам с другим предложением, делились советами и предоставляли информацию по конкретной ситуации. С другой стороны, руководители увидели необходимость в эмоциональном поддержании своих сотрудников во время нестабильности, что осуществлялось через внутренние коммуникации. Руководители стали более открытыми и чувствительными к эмоциональному напряжению сотрудников, проявили готовность оказать психологическую помощь путем создания каналов неформального общения, найма специалистов по оказанию психологической поддержки и т. д. Третьим аспектом коммуникации БРК стало создание групп предпринимателей, которые могли делиться опытом с другими бизнесменами и обращаться к ним за советом.

Отдельную роль в способности компании добиваться быстрого роста играет личность руководителя/основателя. Так, личные качества руководителя напрямую и опосредованно коррелируют с успешностью компании. Выбранная стратегия управления, поведение во время неопределенности и турбулент-

ности отражается на эффективности всей фирмы. Так, руководители фирм, добивающихся высокого роста, как правило, старше и опытнее [20; 41]. Таким образом, склонность к риску предпринимателей в быстрорастущих компаниях в некотором роде смягчалась их опытом управления своей деятельностью во время пандемии. Кроме того, предприниматели быстрорастущих фирм склонны лучше осознавать свой выбор при решении трудных задач и проблем, связанных с эмоциональным благополучием. Многие предприниматели в быстрорастущих фирмах проявляют больше сочувствия и понимания к проблемам, связанным с сотрудниками в их компаниях, включая производительность или управление конфликтами. То есть они могут соответствующим образом корректировать свои методы и стратегии, проявляя гибкость. Понимание динамики отношений между работодателем и работником и общественного договора, позволило предпринимателям в БРК лучше справляться с будущими организационными трудностями, особенно проявляющимися во время кризисов и перемен [40]. Руководители БРК во время кризиса сделали шаг назад, сменив ориентир со стратегического планирования на текущие управление операционными процессами, заняв роль антикризисного менеджера [26].

### Заключение

Таким образом, выявленные тенденции поведения газелей доказывают их значимость для национальной экономики. На данный момент отсутствует практика централизованной адресной поддержки БРК в рамках национальной и региональной промышленной политики, что является определенным пробелом. В научной среде России в последние годы все чаще возникают дискуссии об успешной практике поддержки БРК в других странах и обоснованием необходимости использования лучших практик у нас. Выявленные факторы успеха газелей во время пандемии (ускоренная цифровизация, инновации, инвестиции, антикризисное управление, развитая корпоративная культура, коммуникации с сотрудниками и ключевыми стейкхолдерами, активная позиция руководителя) должны лечь в основу формирования программ промышленной политики в части поддержки быстрорастущих компаний на региональном и национальной уровнях. Также авторы настаивают на необходимости развития в России бизнес-среды, позволяющей выстроить культуру преемственности знаний, обмена опытом и уникальными практиками, апробированных быстрорастущими компаниями.

## СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Audretsch D. B. Determinants of High-Growth Entrepreneurship. Copenhagen, 2012.
2. Birch D., Medoff J. Gazelles // Labor markets, employment policy and job creation / ed. by C. S. Lewis, R. L. Alec. Boulder: Westview Press, 1994. P. 159—167.
3. Acs Z. J., Mueller P. Employment effects of business dynamics: Mice, gazelles and elephants // Small Business Economics. 2008. Vol. 30 (1). P. 85—100. URL: <https://doi.org/10.1007/s11187-007-9052-3>.
4. Henrekson M., Johansson D. Gazelles as job creators: A survey and interpretation of the evidence // Small Business Economics. 2010. Vol. 35 (2, SI). P. 227—244. URL: <https://doi.org/10.1007/s11187-009-9172-z>.
5. Bos J. W., Stam E. Gazelles and industry growth: a study of young high-growth firms in The Netherlands // Industrial and Corporate Change. 2014. Vol. 23 (1). P. 145—169. URL: <https://doi.org/10.1093/icc/dtt050>.
6. Grigoryev L. M. Global social drama of pandemic and recession // Population and Economics. 2020. Vol. 4 (2). P. 18—25. URL: <https://doi.org/10.3897/popoecon.4.e53325>.
7. Zubarevich N. V., Safronov S. G. Russian regions in the acute phase of the coronavirus crisis: Differences from previous economic crises of the 2000s // Regional Research of Russia. 2020. Vol. 10 (4). P. 443—453. URL: <https://doi.org/10.1134/S2079970520040115>.
8. Зимовец А. В., Сорокина Ю. В., Ханина А. В. Анализ влияния пандемии COVID-19 на развитие предприятий в Российской Федерации // Экономика, предпринимательство и право. 2020. Т. 10, № 5. С. 1337—1350. URL: <https://doi.org/10.18334/epp.10.5.110126>.
9. Зайцева А. О., Кокина А. Н., Печерица Е. В. Анализ влияния пандемии COVID-19 на малый и средний бизнес России // Здоровье — основа человеческого потенциала: проблемы и пути их решения. 2020. Т. 15, № 3. С. 1459—1465.
10. Малый и средний бизнес в России: как жить во время и после кризиса? / Е. В. Дробот, И. Н. Макаров, С. М. Манасян [и др.] // Креативная экономика. 2020. Т. 14, № 10. С. 2413—2430. URL: <https://doi.org/10.18334/ce.14.10.110897>.
11. Ватутина Л. А., Злобина Е. Ю., Хоменко Е. Б. Цифровизация и цифровая трансформация бизнеса: современные вызовы и тенденции // Вестник Удмуртского университета. Сер.: Экономика и право. 2021. Т. 31, № 4. С. 545—551. URL: <https://doi.org/10.35634/2412-9593-2021-31-4-545-551>.
12. Синявская Е. Е. Российский ритейл: влияние пандемии и перспективы развития // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 9-1. С. 149—154. URL: <https://doi.org/10.17513/vaael.1315>.
13. Кулькова И. А. Адаптация поведения предпринимателей к вызванным пандемией коронавируса изменениям // Экономика, предпринимательство и право. 2020. Т. 10, № 10. С. 2529—2540. URL: <https://doi.org/10.18334/epp.10.10.111051>.
14. Krošláková V., Kubičková L., Jurkovičová N. Dynamics of high growth enterprises—“gazelles”—in Czech Republic // Problems and Perspectives in Management. 2015. Vol. 13 (2). P. 27—35.
15. Todd A., Taylor B. The baby sharks: Strategies of Britain’s supergrowth companies // Long Range Planning. 1993. Vol. 26 (2). P. 69—77. URL: [https://doi.org/10.1016/0024-6301\(93\)90137-5](https://doi.org/10.1016/0024-6301(93)90137-5).
16. NESTA. Vital growth. The importance of high-growth businesses to the recovery. London: NESTA Publ., 2011.
17. Mogos S., Davis A., Baptista R. High and sustainable growth: Persistence, volatility, and survival of high growth firms // Eurasian Business Review. 2021. Vol. 11 (1). P. 135—161. URL: <https://doi.org/10.1007/s40821-020-00161-x>.
18. What drives high growth? Characteristics of Australian firms / O. Majeed, A. Balaguer, D. Hansell, L. Hendrickson, A. Latcham, T. Satherley // Economic Record. 2021. Vol. 97 (318). P. 350—364. URL: <https://doi.org/10.1111/1475-4932.12612>.
19. Inside the black box of high-growth firms in a crisis-hit economy: Corporate strategy, employee human capital and R&D capabilities / Y. Caloghirou, I. Giotopoulos, A. Kontolaimou, A. Tsakanikas // International Entrepreneurship and Management Journal. 2022. Vol. 18 (3). P. 1319—1345. doi:10.1007/s11365-020-00674-x.
20. Giotopoulos I., Kontolaimou A., Tsakanikas A. Antecedents of growth-oriented entrepreneurship before and during the Greek economic crisis // Journal of Small Business and Enterprise Development. 2017. Vol. 24, no. 3. P. 528—544. URL: <https://doi.org/10.1108/JSBED-01-2017-0003>.
21. Brown R., Lee N. Strapped for cash? Funding for UK high growth SMEs since the global financial crisis // Journal of Business Research. 2019. Vol. 9. P. 37—45.

22. High Growth Enterprises in the COVID-19 Crisis Context demographics, environmental innovations, digitalization, finance and policy measures / F. C. Benedetti [et al.]. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2021. URL: <https://doi.org/10.2760/63402>. JRC124469.
23. Friesenbichler K., Hölzl W. High-growth firm shares in Austrian regions: The role of economic structures // *Regional Studies*. 2020. Vol. 54 (11). P. 1585—1595. URL: <https://doi.org/10.1080/00343404.2020.1742316>.
24. McGuinness G., Hogan T. Bank credit and trade credit: Evidence from SMEs over the financial crisis // *International Small Business Journal*. 2016. Vol. 34-4. P. 412—445.
25. Analysing Resilience in High Growth Firms at the Onset of COVID-19 Crisis / F. J. Greene, A. Rosiello, O. Golra, M. Vidmar // *Productivity Insights Network*. 2020.
26. Schepers J., Vandekerckhof P., Dillen Y. The Impact of the COVID-19 Crisis on Growth-Oriented SMEs: Building Entrepreneurial Resilience // *Sustainability*. 2021. Vol. 13. P. 92—96. URL: <https://doi.org/10.3390/su13169296>.
27. High-Growth Enterprises in times of COVID-19: an overview / A. Coad, S. Amaral-Garcia, P. Bauer, C. Domnick, P. Harasztosi, R. Pal, M. Teruel // *JRC Working Papers on Corporate R&D and Innovation*. Seville: European Commission, 2022.
28. Daunfeldt S.-O. O., Halvarsson D. Are high-growth firms one-hit wonders? Evidence from Sweden // *Small Business Economics*. 2015. Vol. 44 (2). P. 361—383. URL: <https://doi.org/10.1007/s11187-014-9599-8>.
29. Erhardt E. C. Measuring the persistence of high firm growth: choices and consequences // *Small Bus Econ*. 2021. Vol. 56. P. 451—478. URL: <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00229-7>.
30. Goswami G. A., Medvedev D., Olafsen E. High-Growth Firms: Facts, Fiction, and Policy Options for Emerging Economies. Washington, DC: World Bank, 2019.
31. Raby S., Hart M., Harney B. In search of the next growth episode: How firms catalyse and sustain periods of high growth // *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*. 2022. Vol. 40 (6). P. 671—683. URL: <https://doi.org/10.1177/02662426221108631>.
32. Bannò M., Varum C. A. Champions during Crises Scenarios: High Growth and Persistent High Growth Firms // *Research in Applied Economics*. 2021. Vol. 13 (2). URL: <https://doi.org/10.5296/rae.v13i2.17461>.
33. Российские быстрорастущие компании: Размер популяции, инновационность, отношение к господдержке / Д. С. Медовников, С. Д. Розмирович, Т. К. Оганесян, А. К. Степанов, Е. С. Шишов; под общ. ред. Д. С. Медовникова, С. Д. Розмировича. М.: НИУ ВШЭ, 2021. 104 с.
34. Кириллов Ю. Г., Коновалов И. А., Енза Э. К. Быстрорастущие компании: качество роста, региональное измерение // *Экономика, предпринимательство и право*. 2022. Т. 12, № 1. С. 103—118. URL: <https://doi.org/10.18334/epp.12.1.114048>.
35. Розминович С. Российские быстрорастущие компании: рост на фоне COVID-кризиса // *Круглый стол «Быстрорастущие компании: меры и инструменты поддержки — российский и международный опыт»*. 2022.
36. Pletnev D., Naumova K. Russian transport high-growth firms during the COVID-19 pandemic // *Transportation Research Procedia*. 2022. Vol. 63. P. 2542—2549. URL: <https://doi.org/10.1016/j.trpro.2022.06.293>.
37. Алексеев П. В. Основные тенденции развития быстрорастущих компаний в современных условиях // *Инновации. Наука. Образование*. 2021. № 33. С. 614—618.
38. Факторы успеха и особенности стратегий быстрорастущих компаний (на примере «Вкусвилл») / Т. В. Крылова, С. М. Мальцева, К. А. Рыжакова, О. А. Зиновьев // *Азимут научных исследований: экономика и управление*. 2021. Т. 10, № 2 (35). С. 215—218. URL: <https://doi.org/10.26140/anie-2021-1002-0039>.
39. Плетнев Д. А., Козлова Е. В., Наумова К. А. «Ген» успешности: чему национальные быстрорастущие компании могут научить российский бизнес в современных условиях // *π-Economy*. 2022. Т. 15, № 4. С. 49—67. URL: <https://doi.org/https://doi.org/10.18721/JE.15404>.
40. Managing through a crisis: emotional leadership strategies of high-growth entrepreneurs during the COVID-19 pandemic / K. Ramli, B. Spigel, N. Williams, S. Mawson, S. Jack // *Entrepreneurship & Regional Development*. 2022. URL: <https://doi.org/10.1080/08985626.2022.2143905>.
41. The moderating role of previous venture experience on breadth of learning and innovation and the impacts on SME performance / K. K. Sinha, C. Saunders, S. Raby, J. Dewald // *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*. 2021. Vol. 28 (2). P. 346—367.
42. Полуниин Ю. А., Юданов А. Ю. Российские быстрорастущие компании: испытание депрессией // *Мир новой экономики*. 2016. № 2. С. 103—112.

## References

1. Audretsch DB. Determinants of High-Growth Entrepreneurship. Copenhagen; 2012.
2. Birch D, Medoff J. Gazelles. In: C.S. Lewis, R.L. Alec, ed. Labor markets, employment policy and job creation. Boulder: Westview Press; 1994. Pp. 159—167.
3. Acs ZJ, Mueller P. Employment effects of business dynamics: Mice, gazelles and elephants. *Small Business Economics*. 2008;(30-1):100. URL: <https://doi.org/10.1007/s11187-007-9052-3>.
4. Henrekson M, Johansson D. Gazelles as job creators: A survey and interpretation of the evidence. *Small Business Economics*. 2010;35(2,SI):227-244. URL: <https://doi.org/10.1007/s11187-009-9172-z>.
5. Bos JW, Stam E. Gazelles and industry growth: a study of young high-growth firms in The Netherlands. *Industrial and Corporate Change*. 2014;(23-1):145-169. URL: <https://doi.org/10.1093/icc/dtt050>.
6. Grigoryev LM. Global social drama of pandemic and recession. *Population and Economics*. 2020;(4-2):18-25. URL: <https://doi.org/10.3897/popecon.4.e53325>.
7. Zubarevich NV, Safronov SG. Russian regions in the acute phase of the coronavirus crisis: Differences from previous economic crises of the 2000s. *Regional Research of Russia*. 2020;(10-4):443-453. URL: <https://doi.org/10.1134/S2079970520040115>.
8. Zimovets AV, Sorokina YuV, Khanina AV. Analiz vliyaniya pandemii COVID-19 na razvitiye predpriyatiy v Rossiyskoy Federatsii. *Ekonomika, predprinimatel'stvo i parvo = Economics, Entrepreneurship and Law*. 2020;(10-5):1337-1350. URL: <https://doi.org/10.18334/epp.10.5.110126> (In Russ.).
9. Zaytseva AO, Kokina AN, Pecheritsa YeV. Analiz vliyaniya pandemii COVID-19 na malyy i sredniy biznes Rossii. *Zdorov'ye — osnova chelovecheskogo potentsiala: problemy i puti ikh resheniya = Health is the basis of human potential: problems and ways to solve them*. 2020;(15-3):1459-1465. (In Russ.).
10. Drobot YeV, Makarov IN, Manasyan SM. Malyy i sredniy biznes v Rossii: kak zhit' vo vremya i posle krizisa? *Kreativnaya ekonomika = Creative economy*. 2020;(14-10):2413-2430. URL: <https://doi.org/10.18334/ce.14.10.110897> (In Russ.).
11. Vatutina LA, Zlobina YeYu, Khomenko YeB. Tsifrovizatsiya i tsifrovaya transformatsiya biznesa: sovremennyye vyzovy i tendentsii. *Vestnik Udmurtskogo universiteta. Seriya Ekonomika i parvo = Bulletin of Udmurt University. Series Economics and Law*. 2021;(31-4):545-551. URL: <https://doi.org/10.35634/2412-9593-2021-31-4-545-551> (In Russ.).
12. Sinyavskaya YeYe. Rossiyskiy riteyl: vliyaniye pandemii i perspektivy razvitiya. *Vestnik Altayskoy akademii ekonomiki i prava = Bulletin of Altai Academy of Economics and Law*. 2020;(9-1):149-154. URL: <https://doi.org/10.17513/vaael.1315> (In Russ.).
13. Kul'kova IA. Adaptatsiya povedeniya predprinimateley k vyzvannym pandemiyei koronavirusa izmeneniyam. *Ekonomika, predprinimatel'stvo i parvo = Economics, Entrepreneurship and Law*. 2020;(10-10):2529-2540. URL: <https://doi.org/10.18334/epp.10.10.111051> (In Russ.).
14. Krošlákova V, Kubičková L, Jurkovičová N. Dynamics of high growth enterprises—“gazelles”—in Czech Republic. *Problems and Perspectives in Management*. 2015;(13-2):27-35.
15. Todd A, Taylor B. The baby sharks: Strategies of Britain's supergrowth companies. *Long Range Planning*. 1993;(26-2):69-77. URL: [https://doi.org/10.1016/0024-6301\(93\)90137-5](https://doi.org/10.1016/0024-6301(93)90137-5).
16. Vital growth. The importance of high-growth businesses to the recovery. London: NESTA Publ.; 2011.
17. Mogos S, Davis A, Baptista R. High and sustainable growth: Persistence, volatility, and survival of high growth firms. *Eurasian Business Review*. 2021;(11-1):135-161. URL: <https://doi.org/10.1007/s40821-020-00161-x>.
18. Majeed O, Balaguer A, Hansell D, Hendrickson L, Latcham A, Satherley T. What drives high growth? Characteristics of Australian firms. *Economic Record*. 2021;(97(318)):350-364. URL: <https://doi.org/10.1111/1475-4932.12612>.
19. Caloghirou Y, Giotopoulos I, Kontolaimou A, Tsakanikas A. Inside the black box of high-growth firms in a crisis-hit economy: Corporate strategy, employee human capital and R&D capabilities. *International Entrepreneurship and Management Journal*. 2022;(18-3):1319-1345. doi:10.1007/s11365-020-00674-x.
20. Giotopoulos I, Kontolaimou A, Tsakanikas A. Antecedents of growth-oriented entrepreneurship before and during the Greek economic crisis. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. 2017;(24):528-544. URL: <https://doi.org/10.1108/JSBED-01-2017-0003>.
21. Brown R, Lee N. Strapped for cash? Funding for UK high growth SMEs since the global financial crisis. *Journal of Business Research*. 2019;(9):37-45.

22. Benedetti FC [et al.]. High Growth Enterprises in the COVID-19 Crisis Context demographics, environmental innovations, digitalization, finance and policy measures. Luxembourg: Publications Office of the European Union; 2021. URL: <https://doi.org/10.2760/63402>. JRC124469.
23. Friesenbichler K, Hölzl W. High-growth firm shares in Austrian regions: The role of economic structures. *Regional Studies*. 2020;(54-11):1585-1595. URL: <https://doi.org/10.1080/00343404.2020.1742316>.
24. McGuinness G, Hogan T. Bank credit and trade credit: Evidence from SMEs over the financial crisis. *International Small Business Journal*. 2016;(34-4):412-445.
25. Greene FJ, Rosiello A, Golra O, Vidmar M. Analysing Resilience in High Growth Firms at the Onset of COVID-19 Crisis. Productivity Insights Network; 2020.
26. Schepers J, Vandekerckhof P, Dillen Y. The Impact of the COVID-19 Crisis on Growth-Oriented SMEs: Building Entrepreneurial Resilience. *Sustainability*. 2021;(13):92-96. URL: <https://doi.org/10.3390/su13169296>.
27. Coad A, Amaral-Garcia S, Bauer P, Domnick C, Harasztosi P, Pal R, Teruel M. High-Growth Enterprises in times of COVID-19: an overview. JRC Working Papers on Corporate R&D and Innovation. Seville: European Commission; 2022.
28. Daunfeldt SOO, Halvarsson D. Are high-growth firms one-hit wonders? Evidence from Sweden. *Small Business Economics*. 2015;(44-2):361-383. URL: <https://doi.org/10.1007/s11187-014-9599-8>.
29. Erhardt EC. Measuring the persistence of high firm growth: choices and consequences. *Small Bus Econ*. 2021;(56):451-478. URL: <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00229-7>.
30. Goswami GA, Medvedev D, Olafsen E. High-Growth Firms: Facts, Fiction, and Policy Options for Emerging Economies. Washington, DC: World Bank; 2019.
31. Raby S, Hart M, Harney B. In search of the next growth episode: How firms catalyse and sustain periods of high growth. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*. 2022;(40-6):671-683. URL: <https://doi.org/10.1177/02662426221108631>.
32. Bannò M, Varum CA. Champions during Crises Scenarios: High Growth and Persistent High Growth Firms. *Research in Applied Economics*. 2021;(13-2). URL: <https://doi.org/10.5296/rae.v13i2.17461>.
33. Medovnikov DS, Rozmirovich SD, Oganessian TK, Stepanov AK, Shishov YeS. Rossiyskiye bystrorastushchiye kompanii: razmer populyatsii, innovatsionnost', otnosheniye k gospodderzhke. Moscow: HSE University; 2021. 104 p. (In Russ.).
34. Kirillov YuG, Konovalov IA, Yenza EK. Bystrorastushchiye kompanii: kachestvo rosta, regional'noye izmereniye. *Ekonomika, predprinimatel'stvo i parvo = Economics, entrepreneurship and law*. 2022;(12-1):103-118. URL: <https://doi.org/10.18334/epp.12.1.114048> (In Russ.).
35. Rozminovich S. Rossiyskiye bystrorastushchiye kompanii: rost na fone COVID-krizisa. *Kruglyy stol "Bystrorastushchiye kompanii: mery i instrumenty podderzhki — rossiyskiy i mezhdunarodnyy opyt" = Round table "Fast-growing companies: support measures and tools — Russian and international experience"*. 2022. (In Russ.).
36. Pletnev D, Naumova K. Russian transport high-growth firms during the COVID-19 pandemic. *Transportation Research Procedia*. 2022;(63):2542-2549. URL: <https://doi.org/10.1016/j.trpro.2022.06.293>.
37. Alekseyev PV. Osnovnyye tendentsii razvitiya bystrorastushchikh kompaniy v sovremennykh usloviyakh. *Innovatsii. Nauka. Obrazovaniye = Innovations. The science. Education*. 2021;(33):614-618. (In Russ.).
38. Krylova TV, Mal'tseva SM, Ryzhakova KA, Zinov'yev OA. Faktory uspekha i osobennosti strategiy bystrorastushchikh kompaniy (na primere "Vkusvill"). *Azimut nauchnykh issledovaniy: ekonomika i upravleniye = Azimut of scientific research: economics and management*. 2021;(10-2(35)):215-218. URL: <https://doi.org/10.26140/anie-2021-1002-0039> (In Russ.).
39. Pletnev DA, Kozlova EV, Naumova KA. "Gen" uspeshnosti: chemu natsional'nyye bystrorastushchiye kompanii mogut nauchit' rossiyskiy biznes v sovremennykh usloviyakh. *π-Economy*. 2022;(15-4):49-67. URL: <https://doi.org/10.18721/JE.15404> (In Russ.).
40. Ramli K, Spigel B, Williams N, Mawson S, Jack S. Managing through a crisis: emotional leadership strategies of high-growth entrepreneurs during the COVID-19 pandemic. *Entrepreneurship & Regional Development*. 2022. URL: <https://doi.org/10.1080/08985626.2022.2143905>.
41. Sinha KK, Saunders C, Raby S, Dewald J. The moderating role of previous venture experience on breadth of learning and innovation and the impacts on SME performance. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*. 2021;(28-2):346-367.
42. Polunin YuA, Yudanov AYu. Rossiyskiye bystrorastushchiye kompanii: ispytaniye depressiyey. *Mir novoy ekonomiki = The world of new economy*. 2016;(2):103-112. (In Russ.).

### **Информация об авторах**

**Д. А. Плетнев** — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики отраслей и рынков.

**К. А. Наумова** — младший научный сотрудник кафедры экономики отраслей и рынков.

### **Information about the authors**

**Dmitri A. Pletnev** — Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Professor of the Department of Industry and Market Economics.

**Kseniia A. Naumova** — Junior researcher of the Department of Industry and Market Economics.

---

---

*Статья поступила в редакцию 21.11.2022; одобрена после рецензирования 28.11.2022; принята к публикации 05.12.2022.*

*The article was submitted 21.11.2022; approved after reviewing 28.11.2022; accepted for publication 05.12.2022.*

---

---

Вклад авторов: все авторы сделали эквивалентный вклад в подготовку публикации.

Contribution of the authors: the authors contributed equally to this article.

---

---

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

The authors declare no conflicts of interests.