

Быстрорастущие фирмы в России: характеристики и факторы роста



С. П. Земцов,
к. геогр. н., старший научный сотрудник,
лаборатория исследований проблем
предпринимательства, Российская
академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте
Российской Федерации (РАНХиГС)
spzemtsov@gmail.com



А. Ф. Маскаев,
студент, кафедра физико-технической
информатики, факультет инноваций
и высоких технологий, Московский
физико-технический институт (МФТИ)
afmaskaev@gmail.com

В работе обобщаются характеристики быстрорастущих компаний, и анализируются факторы их роста. В России в посткризисный период выявлено 2475 быстрорастущих компаний (БРК), подавляющее большинство из них относилось к малому бизнесу. Их средний возраст — 15 лет. При этом, занимая долю в 15% выручки всех фирм, они обеспечивали более 30% абсолютного прироста. 82,5% всех БРК относились к обрабатывающей промышленности, торговле, услугам и строительству, а их доля была выше в обрабатывающих производствах и финансовой деятельности. Доля компаний высокотехнологичного сектора в числе и выручке БРК лишь немногим выше, чем во всей выборке, что опровергает общераспространенный тезис о высокой доле БРК в новых отраслях экономики. В 10 регионах-лидерах с крупнейшими агломерациями страны сконцентрировано около 50% всего числа БРК, что также немногим выше концентрации по всей выборке — 47,6%.

Для развития БРК особое значение играло увеличение оборотных средств, что могло быть связано с посткризисной загрузкой мощностей. Рост обеспечивался за счет увеличения долгосрочных обязательств. При этом увеличение размера фирмы вело к падению темпов роста и исключению из числа БРК, хотя в этот же период для всей выборки наблюдалось положительное влияние возраста и размера фирм, что противоречит предшествующим исследованиям. Последнее может объясняться частично особенностями выборки, где нет молодых микрофирм, и может быть связано с добровольными ограничениями роста малых компаний с целью ухода от налогообложения, политикой государства по поддержке крупных предприятий и их большими финансовыми возможностями. Для роста БРК в 2009-2013 гг. не значимы статус публичной компании и выход на внешние рынки в противоположность общей выборке фирм. Хотя доля компаний-экспортеров по всей выборке составляет около 7,6%, а по выборке БРК — 31,2%. Региональные условия оказались не значимы при корректной оценке.

Ключевые слова: газели, экспорт, Гибрат, регионы России, человеческий капитал

Введение

Предшествующие исследования указывают на то, что рост экономики и занятости развитых стран определяется группой быстрорастущих фирм [1]. Д. Бирч, впервые выявивший и описавший феномен быстрорастущих фирм, называл фирмы, растущие ежегодно более чем на 20% и имеющие начальную выручку от \$100000 — газелями [2]. В дальнейшем Д. Бирч видоизменил критерий: компании, демонстрирующие ежегодный рост и удваивающие выручку за 5 лет, с начальной выручкой от \$100000. Помимо данного подхода, зачастую используются комбинации относительных и абсолютных критериев отбора быстрорастущих фирм [3]. В целом существует множество методов, для

определения компаний-газелей, но их объединяет то, что фирмы из полученной выборки характеризуются устойчивым и высоким ростом.

Исследование факторов развития быстрорастущих компаний в период низких темпов роста в России способствует пониманию источников роста экономики в целом. При этом в России более 6,1 млн субъектов малого и среднего предпринимательства [50], из которых лишь 20 тыс., или 0,33%, относятся к средним фирмам. Их доля существенно меньше, чем в развитых странах, а большинство малых фирм никогда не переходят в категорию крупных. Необходимо найти факторы роста, позволившие ряду компаний развиваться быстрее, чем остальным. В России Минэкономразвития России разработана программа поддержки быстрорастущих

технологических компаний, что соответствует зарубежному опыту [4]. Впрочем, многие быстрорастущие компании не относятся к высокотехнологичным или инновационным.

В число современных быстрорастущих компаний [51] входят хорошо известные в России бренды: «Вкусвилл», «Фармасинтез», «Авто-Трейд», «Фаберлик», «Максима Групп» (FAMILIA), SPS-Холдинг («Красное & Белое»), «Лента», «Детский мир» и др. Несколько лет назад, такими компаниями были [52] «Группа DNS», «Бэст Прайс» (Fix Price), «Дикси Групп», «Юлмарт», «Яндекс», «Мэйл.Ру Групп», ФСК «Лидер», «ЭР-Телеком» и др. Еще ранее в докризисный период известными примерами можно назвать «Вымпелком», «Русский стандарт», «Эвалар», «Ralf Ringer», «Глория Джинс», «Евросеть», «Топ-Книга», «Пятерочка» и другие. Причем ежегодно рейтинг быстрорастущих компаний обновляется на 70-80%, в целом популяция таких компаний очень изменчива, после кризиса 2008-2009 гг. выборка претерпела кардинальные изменения [5]. Быстрорастущие фирмы целенаправленно ищут рыночные ниши с неудовлетворенным спросом: «Вкусвилл» — фермерские, органически чистые продукты; «Фаберлик» — натуральная косметика с доступной ценой; «Максима Групп» (FAMILIA) — магазины с доступной по цене одеждой и обувью и т. д. Такие компании развиваются темпами роста близкими к экспоненциальными, часто используя при этом различного рода маркетинговые инновации [3]. В посткризисный период выборка и факторы роста быстрорастущих компаний могли существенно измениться в связи с увеличением доли государства в экономике, повышением волатильности курса рубля, снижением кредитных ресурсов [6].

Цель исследования — выявление и обобщение факторов роста быстрорастущих компаний (БРК). В работе анализируются и обобщаются как классические факторы роста фирм: возраст, размер, прирост труда и капитала, так и ряд специфических для быстрорастущих компаний: экспорт, структура собственности, доступ к финансовому и человеческому капиталу, рынкам товаров и новых технологий.

Можно ли выявить факторы роста фирм?

С 1930-х гг. ведется дискуссия о возможности моделирования роста фирм. Французский экономист Р. Гибрат (Жибра) считал, что фирмы показывают одинаковый средний пропорциональный их размеру темп роста, что предполагает невозможность моделирования роста [7]. Автор теории проверял гипотезу на данных французской промышленности конца XIX — начала XX вв. и получил подтверждение своих идей. Однако позднее получены противоречивые результаты [8]. Например, при анализе промпредприятий Великобритании тенденция к более быстрому росту наблюдалась среди крупных компаний [9]. Но если бы всегда происходила возрастающая отдача от масштаба, это привело бы к безграничной концентрации производств [10], чего мы в реальности не наблюдаем, а малые и средние фирмы в развитых странах могут обеспечивать более 50% выпуска.

Д. Эванс [11] дополнил модель фактором возраста компании, который связан с уровнем износа оборудования, а это, в свою очередь, отрицательно влияет на рост. Проверив на выборке из 20 тыс. фирм США в 1970-1980-х гг., Д. Эванс доказал несостоятельность базовой теории Гибрата: малые и более молодые фирмы росли быстрее. Но быстрорастущие компании могут отличать набор совершенно непредсказуемых факторов роста, для которых ранее выявленные закономерности будут нарушаться, например, более известные, но возрастные, компании, поддерживаемые государством, могут расти быстрее. К тому же дискуссионным остается применение регрессионных моделей для анализа экспоненциального роста таких фирм [3].

Исследованию факторов роста фирм посвящено достаточно большое число работ. Модель Эванса становится базовой для выявления факторов роста фирм [12-14], но разные исследователи дополняли ее рядом переменных исходя из других теорий. Например, рост труда и капитала должен предопределять рост выручки фирмы согласно неоклассической теории и предпосылкам производственной функции.

Наиболее значимыми и распространенными в применении факторами, объясняющими рост фирм, оказываются возраст и размер фирмы. Возраст фирмы и ее размер, очевидно, достаточно тесно взаимосвязаны, и в действительности эти оба фактора часто могут отражать сущность одних и тех же феноменов [15]. В большинстве работ в табл. 1 возраст влияет отрицательно на рост фирм. Но есть и исключения. В работе [16] рост фирм в молодой, быстроразвивающейся экономике производства компьютерной техники в Индии увеличивался с возрастом. Другим исключением из правила является результат, полученный в работе [17], в которой обнаружилась немонотонная зависимость возраста и роста для кредитных организаций. Во многом это связано с особенностями развития отраслей и формированием бренда и клиентской базы. Более известные компании с возрастом могут расти быстрее стартапов. Такой же эффект может наблюдаться в кризисных условиях, когда государственная поддержка оказывается системообразующим крупным предприятиям [18].

В качестве зависимой переменной в большинстве работ используются рост выручки и занятости [19]. В отличие от числа работников, выручка чувствительна к инфляции и курсам валют. С другой стороны, очевидным недостатком использования занятости является то, что эта мера зависит от производительности труда, степени автоматизации, использования аутсорсинга и других факторов. Фирма может демонстрировать высокий рост продаж и активов без роста числа занятых работников.

Внимание уделяется также другим внутрифирменным факторам, таким как инновационная активность компаний и различным финансовым показателям.

П. Героски и С. Мачин [31] отмечали, что инновационные фирмы (которые произвели, по крайней мере, одну «крупную» инновацию) являются более доходными и растут быстрее, чем иные. М. Фрил [32] рассматривает 228 малых промышленных предприятий в Великобритании и отмечает: не всегда верно,

Обобщение эмпирических работ, объясняющих темп роста фирм

Работа	Число фирм, страна	Объясняющие переменные	R^2 , %
[20]	700	Размер, запаздывающий рост	1-4
[12]	422, США	Размер (-), возраст (-), наличие филиалов (+), отрасль	11-17
[21]	209, Великобритания	Размер (-), инновации (+), реклама, рост отрасли (+), концентрация промышленности (+)	32
[22]	1671, южноафриканские страны	Размер (-), возраст (-), отрасль, агломерация (+), человеческий капитал (+)	13-20
[23]	10000, Германия	Размер, возраст, филиалы, диверсификация, публичная компания (+), отрасль	8
[24]	90, Тайвань	Размер (-), возраст (-), отрасль, R&D и экспортная деятельность (+)	19-22
[25]	100, Великобритания	Размер (-), возраст (-), экспорт (+), прибыль, отрасль, инновации и технологии (+), консалтинговые услуги (+)	4-8
[26]	10000, ЕС	Размер (-), возраст (-), филиалы (+), диверсификация, рост конкурентов	5-6
[27]	840, Франция	Размер (-), возраст (-), валовая прибыль, рост в предшествующий период (+), отрасль	4-8
[28]	1000, Испания	Размер (-), возраст (-), публичная компания (+), технологии (+)	9
[29]	14277, Италия	Размер (-), возраст (-), денежный поток (+), филиалы, отрасль	2-3
[30]	145, Россия	Размер (-), возраст (-), прирост основных средств (+), расходы на обучение сотрудников	

что инноваторы более склонны к росту, но они более склонны к быстрому росту, что значимо для целей нашей статьи. Многие исследователи в качестве дополнительных факторов роста используют затраты на НИОКР, расходы на обучение сотрудников как индикаторы развития за счет создания и привлечения новых технологий [21, 22, 25]. В работе [30] на основе данных о быстрорастущих российских технологических компаниях получена положительная связь между затратами на обучение сотрудников и ростом фирм. К сожалению, в наших данных отсутствуют переменная, которая бы могла описывать инновационную активность фирм.

Одним из объяснений расширения фирмы, исходя из эволюционного подхода, является то, что инвестиции или рост фирмы следует ожидать при хороших финансовых показателях. Компании, имеющие лучший доступ к финансовым ресурсам [33, 34], акционерному капиталу [23], растут быстрее благодаря обновлению основных средств, возможности привлечения дополнительных кадров и т. д., но до того момента, когда уровень кредитной нагрузки становится слишком высоким. Хотя в работах [27, 35] подтверждается статистически значимая зависимость между финансовыми показателями и ростом продаж, величина коэффициента относительно мала.

Выход на зарубежные рынки создает дополнительные стимулы для развития благодаря доступу к большему числу потребителей, новым технологиям и т. д. [35-39].

Статус публичной компании и доступ к акционерному капиталу не всегда ведут к более высоким темпам роста. Например, в Германии фирмы с ограниченной ответственностью имели [23] значительно более высокие темпы роста, что согласуется с теоретическими выводами Стиглица и Уэйса [40], которые подчеркивают, что правовая форма ограниченной ответственности обеспечивает стимулы для менеджеров осуществлять

те проекты, которые характеризуются относительно более высокой ожидаемой доходностью при относительно более высоком риске неудачи.

Для моделей, в которых рост фирм объясняется указанными выше переменными, характерно низкое значение R^2 . Зачастую исследователи используют небольшие выборки компаний, что связано с трудностями в сборе данных. Большее значение R^2 наблюдается при анализе выборок, обладающих характеристиками роста труда и капитала, а также учетом особенностей региона расположения фирмы. Региональные условия, такие как доступ к человеческому капиталу [41], рынкам [42] и технологиям [43], иными словами, уровень развития предпринимательской экосистемы региона [44, 45] могут оказывать существенное влияние на концентрацию быстрорастущих фирм.

Данные и методика

Для сбора информации используется база данных Руслана. Выборка состоит из компаний, действующих с 2008 по 2013 гг. Размер фирм на начало периода ограничивается по нижней границе размера выручки 60 млн руб. и по количеству сотрудников 15 работниками. Данный критерий соответствует официальным ограничениям минимального размера для малых предприятий на конец рассматриваемого периода [53]. Наблюдения, по которым хотя бы частично не было представлено необходимых параметров, были исключены из выборки. Для получения региональных данных использовался сайт Федеральной службы государственной статистики [54]. Разделение фирм по отраслям деятельности производится согласно основным разделам ОКВЭД [55].

Использовались региональные данные о ценах за период с 2008 по 2013 гг. в различных отраслях. Отрасли, по которым представлены отдельные значения индексов цен производителей (сельское хозяйство,

Структура фирм по размеру выручки

	Фирмы в России в 2016 г. (без микропредприятий)*		Все фирмы выборки в 2013 г.		БРК в 2013 г.	
Малые	238893	81,3%	32930	86,21%	2072	83,72%
Средние	19679	6,7%	3017	7,90%	226	9,13%
Крупные	35315	12,0%	2252	5,90%	177	7,15%
Всего:	293887	100,0%	38199	100%	2475	100%

Примечание. * — расчеты по данным Росстата [56].

добывающая промышленность, обрабатывающая промышленность, строительство), были скорректированы на соответствующую величину, остальные были скорректированы в соответствии с индексом потребительских цен.

Рост фирм в 2011-2013 гг. рассчитан по следующей формуле:

$$\text{Growth_rate} = (R_{2011} R_{2012} R_{2013})^{1/3} - 1,$$

где R_t — объем выручки в период t относительно периода $t-1$ с учетом инфляции.

$$R_t = \frac{\left(\frac{\text{Выручка}_t}{(1+r_t)} - \text{Выручка}_{t-1} \right)}{\text{Выручка}_{t-1}},$$

где r_t — темп роста цен, соответствующий отрасли деятельности фирмы, выраженный в долях.

Для эконометрического анализа использовались контрольные переменные из модели стохастического роста и неоклассической производственной функции:

- выручки компании, в млн руб.;
- возраст фирмы в годах;
- среднегеометрический рост числа работников, вычисляемый по формуле:
- среднегеометрический рост величины основных средств;
- среднегеометрический рост величины оборотных средств.

Из описанных в предыдущем пункте внутрифирменных факторов проверялась значимость следующих:

- экспорт — дамми переменная равна 1, в случае если фирма осуществляет экспортную деятельность;
- статус публичной компании (ОАО) — дамми переменная равна 1, если компания имеет правовую форму публичного общества;
- долгосрочные обязательства компании в расчете на одного работника;
- коэффициент текущей ликвидности — отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам.

В качестве региональных факторов взяты:

- рыночный потенциал региона — сумма объема ВРП региона расположения компании с ВРП других регионов, деленное на расстояние до них, и ВВП других стран, деленное на расстояние до них, трлн. руб. [46];
- концентрация человеческого капитала: доля занятых с высшим образованием в общей численности занятых в регионе, %;
- уровень технологического развития региона: доля внутренних затрат на научные исследования и разработки в ВРП региона, %.

Предполагается, что существуют региональные условия оказывают влияние на рост фирм в совокупности, тогда оценки модели МНК, не учитывающие иерархичность данных, будут давать некорректные результаты. Поэтому для верификации применялся метод многоуровневого моделирования. На первом уровне модели учитывались внутрифирменные факторы роста фирм, а на втором — региональные (влияющие на внутрифирменные). Расчет параметров в модели осуществляется итерационным способом с помощью метода максимального правдоподобия.

Быстрорастущие компании в России: описание выборки

Если использовать критерий Бирча (компании, демонстрирующие ежегодный рост на уровне $\geq 15\%$ в течение 2009-2013 гг.), то в России в 2010-2013 гг. было лишь 384 фирм-газелей, что недостаточно для моделирования и учета межрегиональных особенностей. Поэтому применялся менее строгий критерий, в соответствии с которым выбирались компании, демонстрирующие неотрицательный реальный темп роста на протяжении 2010-2013 гг. и среднегеометрическое темпов роста за этот период $\geq 15\%$.

Из табл. 2 видно, что в нашей выборке фирм и среди быстрорастущих компаний (БРК) наблюдается большая доля средних фирм.

В среднем по выборке возраст фирм — 16,3 года, по БРК — около 15 лет, что опровергает сложившийся

Таблица 3

Доля быстрорастущих компаний (БРК) в приросте числа работников и выручки всех фирм

	Число работников				Выручка, млрд руб.			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
Доля от всех фирм, %	6,8	7,3	7,5	8,6	7,4	9,0	11,4	15,0
Доля в приросте всех фирм, %	16,0	31,7	20,1	439,2	8,6	16,8	36,6	93,8
Доля в положительном приросте фирм, %	5,9	14,7	16,6	24,9	6,9	13,7	22,5	34,6

стереотип о молодых «чемпионах», воспользовавшихся возможностями новых рынков.

Доля компаний высокотехнологичного сектора экономики [47] в общей выборке — 15%, среди БРК лишь немного выше — 17,2%, хотя традиционно считается, что быстрорастущие компании относятся к технологичным отраслям. В данном случае подтверждается противоположный тезис из работы [4].

Доля компаний, вышедших на внешние рынки, по всей выборке составляет около 7,6%, по выборке БРК — 31,2%, что существенно больше.

Быстрорастущие компании (БРК) имеют большое значение для экономики страны. В табл. 3 представлены показатели, по которым можно грубо оценить влияние быстрорастущих компаний на размер экономики и занятость. Так в 2013 г. прирост числа работников, приходящийся на компании-газели, относительно чистого прироста числа работников для всей совокупности фирм составил более 400%, а такой же показатель для выручки составил более 90%. Даже относительно суммы положительных приростов среди всех фирм газели демонстрируют выдающиеся результаты. В 2013 г. БРК, занимая долю, равную 15% выручки всей совокупности компаний, являются источником более 30% всего положительного прироста выручки, т. е. они оказались более чем в 2 раза эффективней в наращивании своих объемов.

В быстрорастущих компаниях России существенно более высокая выручка на работника, чем в среднем по выборке фирм (рис. 1).

При этом 82,5% всех БРК заняты в обрабатывающей промышленности, торговле, услугах и строительстве (табл. 4), доля БРК в выборке фирм выше всего в обрабатывающих производствах, финансовой деятельности и рыболовстве. В посткризисный период благодаря некоторому ослаблению рубля возникли благоприятные условия для экспорта продукции обрабатывающей промышленности, а также реализовывалась программа перевооружений, поэтому доля обрабатывающей промышленности высока среди

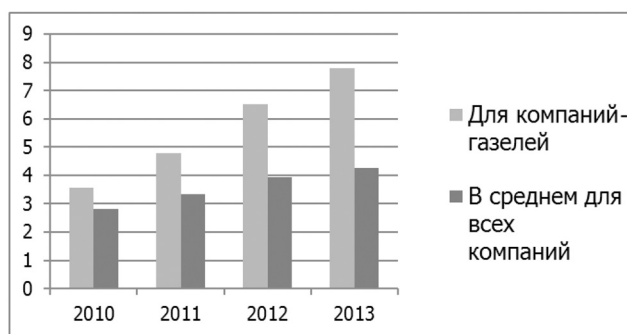


Рис. 1. Выручка на одного работника в 2013 г. в России

БРК — 23,4%. Для сравнения в экономике страны — 7,5%, в выборке всех фирм — 23,4%. Доля торговли заметна в структуре БРК (27,8%) в связи с появлением новых форматов сетей дешевой продукции (FixPrice, Familia и др.), созданных с учетом снижения доходов населения, но в целом эта доля существенно ниже, чем в экономике (43,6%), так как молодые микропредприятия не попали в выборку изначально.

В 10 регионах-лидерах сконцентрировано около 50% всего числа БРК (по всей выборке соответствующее значение — 47,6%), выше их доля в Свердловской, Новосибирской, Самарской и Воронежской областях, где сформировались крупные рынки и диверсифицированная промышленность (табл. 5). Наибольшие средние темпы роста БРК характерны для Санкт-Петербурга, Новосибирский и Самарской областей, где сконцентрирован человеческий капитал и высокая покупательская способность населения.

В регионах-лидерах сконцентрировано около 62% всей выручки БРК, по всей выборке фирм на ведущие регионы приходится 59,8% выручки. То есть концентрация БРК в России незначительно превышает средние значения по всем фирмам, а соответственно можно предполагать, что региональные условия влияют на БРК в той же степени, что и на остальные компании.

Таблица 4

Отраслевая структура БРК

Отрасль	Доля отрасли в числе фирм в России, %	Доля отрасли в выборке фирм, %	Доля отрасли среди быстрорастущих фирм, %	Число быстрорастущих фирм, ед.	Доля быстрорастущих фирм в общем числе фирм отрасли, %
Обрабатывающие производства	7,5	23,4	34,2	845	9,5
Торговля; ремонт и др.	43,6	30,5	27,8	688	5,9
Операции с недвижимостью, аренда и др.	19	13,3	10,5	259	5,1
Строительство	8,3	10,1	10	246	6,4
Транспорт и связь	10,1	5,9	6,4	159	7
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	3,5	5,8	3,1	77	3,5
Добыча полезных ископаемых	0,2	2,1	2,5	62	7,8
Финансовая деятельность	0,1	1,3	1,8	45	9,2
Предоставление прочих услуг	4,5	1,5	1,1	26	4,7
Производство и распр. электроэнергии, газа, воды	0,4	3,5	0,9	23	1,7
Гостиницы и рестораны	1,5	1,2	0,6	16	3,4
Здравоохранение и соцслужбы	1,2	1,1	0,6	14	3,3
Рыболовство, рыболовство	0,1	0,3	0,5	12	9,2

Регионы-лидеры по числу БРК в России в 2013 г.

Регион	Число БРК в регионе	Доля БРК от РФ, %	Доля БРК в регионе, %	Темп роста выручки фирм 2011-2013, %	Темп роста выручки БРК 2011-2013, %
г. Москва	410	16,57	6,24	2,89	23,17
Московская	157	6,34	6,06	0,41	17,37
г. Санкт-Петербург	155	6,26	7,28	5,37	25,25
Свердловская	108	4,36	9,09	3,94	21,30
Новосибирская	68	2,75	8,30	10,83	28,14
Самарская	65	2,63	8,23	3,46	23,22
Ростовская	64	2,59	5,36	2,10	22,06
Краснодарский	63	2,55	4,92	7,63	19,94
Челябинская	63	2,55	7,43	0,14	16,85
Воронежская	60	2,42	9,06	3,17	24,15
Всего по 10:	1213	49,01	6,71	3,47	22,51

Факторы роста быстрорастущих компаний в России

Сравнивались три модели: две рассчитаны для всей выборки фирм и одна для БРК (табл. 6).

В результате во всех моделях значимыми оказались классические факторы производственной функции. Увеличение среднего темпа роста числа работников на 1% приводит к увеличению темпа роста выручки всех фирм на 1,16-1,17%, что связано с характером отраслевого распределения, где преобладает сфера услуг. Для БРК аналогичное значение существенно ниже — 0,27%. Иными словами быстрорастущие фирмы в 2009-2013 г. не использовали увеличение численности работников как источник роста, многие компании сохранили свою численность в условиях кризиса под воздействием государства. Но происходило наращивание оборотных

средств БРК, что вероятно связано с увеличением загрузки имеющихся мощностей (в первую очередь, обрабатывающей промышленности), наблюдался восстановительный рост в сравнении с кризисным падением 2009 г. При этом расширение основных средств играло не столь существенную роль, хотя и большую, чем для всей выборки. Возможно здесь проявилось влияние иной отраслевой структуры БРК с большей долей фондоемких отраслей — обрабатывающая промышленность, транспорт.

При прочих равных для фирм выход на рынок акций в 2009-2013 гг. способствовал их росту, но для быстрорастущих компаний это не имело существенного значения. К тому же уже отмечалось, что часто частные закрытые компании растут более высокими темпами, так как не ограничены решениями акционеров.

Таблица 6

Результаты оценки моделей

Модель	МНК (все фирмы)	MLM (все фирмы)	МНК (БРК)
Размер (выручка на одного работника)	0,016 (0,0007)***	0,0155 (0,0008)***	-0,03 (0,0022)***
Возраст фирмы	0,0002 (0,0001)***	0,0002 (0,0001)**	
Δ занятости	1,16 (0,009)***	1,17 (0,01)***	0,27 (0,04)***
Δ основных средств	0,012 (0,001)***	0,01 (0,001)***	0,016 (0,007)**
Δ оборотных средств	0,18 (0,003)***	0,18 (0,003)***	0,26 (0,012)***
Экспорт (есть/нет)	0,016 (0,0024)***	0,0171 (0,0028)***	
ОАО (да/нет)	0,013 (0,0032)***	0,0155 (0,0036)***	
Коэффициент ликвидности			0,0038 (0,0006)***
Долгосрочные обязательства на одного работника	-0 (0,0001)	0 (0,0001)	0,0003 (0,0001)*
Доля занятых с высшим образованием в регионе	-0,0004 (0,0001)***	0,0002 (0,0003)	0,0017 (0,0003)***
Константа	-0,18 (0,014)***	-0,18 (0,014)***	0,37 (0,017)***
Скорр. R ²	0,39		0,28

Примечание. * — значимость переменной на доверительном уровне 0,1, ** — на доверительном уровне 0,05, *** — на уровне 0,01.

Экспортная деятельность оказывают положительный эффект на темпы роста компаний в выборке, но для БРК этот фактор оказался незначимым, несмотря на то, что среди БРК доля фирм-экспортеров существенно выше. БРК с наибольшими темпами роста вероятно более ориентированы на внутренние рынки.

В работе [42] показано, что концентрация газелей выше в регионах с крупными рынками. В нашей работе эта региональная характеристика оказалась незначима. Возможное объяснение связано с тем, что внутренние региональные рынки наиболее влияние оказывают на ранних стадиях развития, когда же фирма сложилась и быстро растет, существенно важнее для нее выход на межрегиональные и международные рынки (более трети БРК — экспортеры). Фактически мы не наблюдаем существенных отличий по концентрации БРК в определенных регионах в сравнении с общей концентрацией фирм в России. Влияние доступа к человеческому капиталу (доля занятых с высшим образованием) положительно для развития быстрорастущих фирм.

В конечных моделях участие в сетях (число филиалов) оказалось не значимым фактором, хотя мы предполагали, что развитие торговых сетей — один из источников роста БРК.

Заметим, что размер и возраст фирмы, вопреки теоретическим подходам и эмпирическому опыту, для всей выборки оказались положительным фактором роста. Здесь может быть несколько объяснений. В условиях стагнации экономики и посткризисного восстановления крупные обрабатывающие заводы росли быстрее малых в результате проявления эффекта масштаба. В России существует пороговый размер, выше которого фирмы сталкиваются с внезапным увеличением расходов на налоги, что могло играть особое значение в посткризисный период. Поэтому многие малые компании могли добровольно ограничивать свой рост, что характерно и для зарубежных стран [48]. В кризисных условиях государственная поддержка оказывалась крупным системообразующим предприятиям [18, 49], многие из которых созданы десятилетия назад, что могло привести к более высоким темпам роста более возрастных и более крупных компаний. Малые фирмы торговли и услуг испытывали давление со стороны снижающегося потребительского спроса, а крупные известные ритейлеры с хорошей репутацией находили способы снижения цены на основные продукты и поэтому росли быстрее. Среди быстрорастущих компаний возраст незначим, а размер оказывает ожидаемое отрицательное влияние, что подтверждается постоянной сменой группы БРК в разные годы [5].

Отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам влияло положительно на рост БРК, что может объясняться восстановительным ростом, когда компании обрабатывающей промышленности росли за счет загрузки оборудования на кредитные средства, что дополнительно подтверждается положительной значимостью долгосрочных обязательств. Иными словами, БРК развивались за счет долгосрочных кредитов, в то время как для всей выборки влияние неоднозначно.

В моделях МНК значимым для роста всех фирм и

БРК оказалось региональное условия концентрации человеческого капитала, но это не подтверждается при использовании более обоснованного метода МЛМ. Для БРК значимость доступа к человеческому капиталу выше.

Заключение

Средний возраст фирм в нашей выборке — 16,3 года, а средний возраст быстрорастущей компании лишь немного ниже — около 15 лет, что опровергает сложившийся стереотип о молодых «чемпионах». Другой известный стереотип связан с высокой долей компаний новых секторов экономики среди БРК также опровергается. Но в посткризисный период больше всего быстрорастущих компаний было представлено в обрабатывающей промышленности, эта доля существенно выше, чем по экономике и выборке в целом. Частично это может быть связано с ослаблением рубля, поддержкой системообразующих компаний и увеличением гособоронзаказа.

В своей работе на широкой выборке мы показали принципиальную возможность классического эконометрического моделирования роста быстрорастущих компаний. При этом наиболее значимыми в России являются факторы, предсказанные в модели стохастического роста и в производственной функции: возраст и размер фирмы, прирост капитала и труда. Но в 2009-2013 гг. более крупные и более возрастные компании росли (восстанавливались) более высокими темпами, нежели малые, что противоречит более ранним исследованиям. Это может быть связано с добровольными ограничениями роста малых компаний с целью ухода от налогообложения. Крупные системообразующие компании имели определенные преимущества в части доступа к источникам долгосрочного финансирования и иным формам государственной поддержки [49]. Кроме того, положительная зависимость роста от возраста и размера фирм может частично объясняться особенностями выборки, в которой не рассматриваются микропредприятия (меньше 60 млн руб. выручка), организованные позже 2006 года, традиционно растущие более высокими темпами. В выборке существенная доля компаний обрабатывающей промышленности (в отличие от средних значений по экономике России), в которой наиболее полно проявляются эффекты масштаба, крупные компании за счет экономии на постоянных издержках на единицу продукции могли расти быстрее. Возраст для быстрорастущих компаний влияния не имел, но большие фирмы замедляли темпы роста, что частично обуславливает постоянную смену числа БРК в России [5].

Выход на внешние рынки — значимый фактор для развития фирм в 2009-2013 гг., когда наблюдалось некоторое ослабление рубля. Но для быстрорастущих компаний этот фактор оказался незначимым, что может объясняться их большей ориентацией на внутренние рынки. Публичность компании позволяет инвестировать в свою деятельность без привлечения заемных средств, что играло положительную роль для предприятий в среднем. Но БРК, напротив, росли за счет привлечения долгосрочных кредитов.

Большинство БРК концентрируются в крупнейших агломерациях страны, но сам уровень концентрации лишь немного выше, чем в среднем по выборке всех фирм. Региональные факторы (доступ к капиталу, технологиям и рынкам) при корректной оценке с помощью многоуровневого моделирования оказались не значимы, хотя условия в регионах России существенно различаются. Дело в том, что успешные компании, имеющие выручку более 60 млн руб. в течение 5 лет (условия попадания в выборку) уже расположены в наиболее выгодных регионах. Это подтверждает их региональное распределение (табл. 5): более 50% от их числа и от объемов выручки сконцентрировано в 10 регионах: Москва, Санкт-Петербург, Московская, Новосибирская, Свердловская области, Татарстан, Краснодарский край, Ростовская, Самарская и Челябинская области. Влияние местной предпринимательской экосистемы максимально на стадии создания и раннего развития фирмы, когда и происходит отбор. Поэтому сам прирост состоявшихся фирм уже не зависит от качества условий. В регионах-лидерах средние темпы роста фирм и БРК схожи.

Список использованных источников

1. Z. J. Acs, W. Parsons, S. Tracy. High-impact firms: Gazelles revisited. Washington, DC, 2008.
2. D. Birch. The job generation process. Boston: MIT, 1979.
3. А. Юданов. «Быстрые» фирмы и эволюция российской экономики // Вопросы экономики. 2007. Т. 2. С. 85-100.
4. Д. С. Медовников, Т. К. Оганесян, С. Д. Розмирович. Кандидаты в чемпионы: средние быстрорастущие компании и программы их поддержки // Вопросы экономики. 2016. № 9. С. 50-66.
5. А. Ю. Юданов. Носители предпринимательства: фирмы-газели в России // Журнал Новой экономической ассоциации. 2010. № 5. С. 91-108.
6. А. Кудрин, Е. Гурвич. Новая модель роста для российской экономики // Вопросы экономики. 2014. № 12. С. 4-36.
7. R. Gibrat. Les in'egalit'es economiques. Paris: Librairie du Receuil Sirey, 1931.
8. Н. К. Пирогов, М. Г. Поповиченко. Закон Гибрата в исследованиях роста фирмы // Корпоративные финансы. 2010. № 1 (13). С. 106-119.
9. A. Singh. Take-overs, economic natural selection, and the theory of the firm: Evidence from the postwar United Kingdom experience // The Economic Journal. 1975. Vol. 85. № 339. P. 497-515.
10. R. E. Caves. Industrial Organization and New Findings on the Turnover and Mobility of Firms // Journal of Economic Literature. 1998. 36 (4). P. 1947-1982.
11. D. S. Evans. The Relationship between Firm Growth, Size and Age: Estimates for 100 Manufacturing Industries // Journal of Industrial Economics. 1987. 35. P. 567-581.
12. J. N. Variyam, D. S. Kraybill. Empirical evidence on determinants of firm growth // Economics Letters. 1992. Vol. 38. № 1. P. 31-36.
13. T. Yasuda. Firm growth, size, age and behavior in Japanese manufacturing // Small Business Economics. 2005. Vol. 24. № 1. P. 1-15.
14. A. Singh, G. Whittington. The size and growth of firms // The Review of Economic Studies. 1975. Vol. 42. № 1. P. 15-26.
15. L. Greiner. Evolution and revolution as organizations grow // Harvard Business Review, May-June. 1998. P. 55-67.
16. S. Das. Size, age and firm growth in an infant industry: The computer hardware industry in India // International Journal of Industrial Organization. 1995. 13. P. 111-126.
17. D. N. Barron, E. West, M. T. Hannan. A Time to Grow and a Time to Die: Growth and Mortality of Credit Unions in New York, 1914-1990 // American Journal of Sociology. 1994. 100 (2). P. 381-421.
18. Ю. В. Симачев, А. Д. Радыгин. Государственная антикризисная поддержка крупных и системообразующих компаний. 2012.
19. F. Delmar, P. Davidsson, W. B. Gartner. Arriving at the high-growth firm // Journal of Business Venturing. 2003. 18. P. 189-216.
20. M. S. Kumar. Growth, acquisition activity and firm size: evidence from the United Kingdom // The Journal of Industrial Economics. 1985. P. 327-338.
21. P. A. Geroski, S. Toker. The turnover of market leaders in UK manufacturing industry, 1979-1986 // International journal of industrial organization. 1996. Vol. 14. № 2. P. 141-158.
22. A. Macpherson, R. Holt. Knowledge, learning and small firm growth: A systematic review of the evidence // Research Policy. 2007. Vol. 36. № 2. P. 172-192.
23. D. Harhoff, K. Stahl, M. Woywode. Legal form, growth and exit of West German firms — empirical results for manufacturing, construction, trade and service industries // The Journal of industrial economics. 1998. Vol. 46. № 4. P. 453-488.
24. P. L. Liu, W. C. Chen, C. H. Tsai. An empirical study on the correlation between the knowledge management method and new product development strategy on product performance in Taiwan's industries // Technovation. 2005. Vol. 25. № 6. P. 637-644.
25. P. J. A. Robson, R. J. Bennett. SME growth: The relationship with business advice and external collaboration // Small business economics. 2000. Vol. 15. № 3. P. 193-208.
26. P. Geroski, K. Gugler. Corporate growth convergence in Europe // Oxford Economic Papers. 2004. Vol. 56. № 4. P. 597-620.
27. A. Coad. Testing the principle of 'growth of the fitter': the relationship between profits and firm growth // Structural Change and economic dynamics. 2007. Vol. 18. № 3. P. 370-386.
28. J. L. Calvo. Testing Gibrat's law for small, young and innovating firms // Small Business Economics. 2006. Vol. 26. № 2. P. 117-123.
29. G. Fagiolo, A. Luzzi. Do liquidity constraints matter in explaining firm size and growth? Some evidence from the Italian manufacturing industry // Industrial and Corporate Change. 2006. Vol. 15. № 1. P. 1-39.
30. И. М. Бортник, В. А. Барина, С. П. Земцов, С. Ю. Инфимовская, А. В. Сорокина. Анализ факторов конкурентоспособности отечественных высокотехнологических компаний // Инновации, 2015, № 3. С. 25-31.
31. P. Geroski, S. Machin. Do Innovating Firms Outperform Non-innovators? // Business Strategy Review (Summer). 1992. P. 79-90.
32. M. S. Freel. Do Small Innovating Firms Outperform Non-Innovators? // Small Business Economics. 2000. 14. P. 195-210.
33. F. Chittenden, G. Hall, P. Hutchinson. Small firm growth, access to capital markets and financial structure: Review of issues and an empirical investigation // Small business economics. 1996. Vol. 8. № 1. P. 59-67.
34. T. Beck, A. Demirguc-Kunt. Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint // Journal of Banking & finance. 2006. Vol. 30. № 11. P. 2931-2943.
35. G. Bottazzi, A. Secchi, F. Tamagni. Productivity, profitability and financial fragility: evidence from Italian business firms // Pisa, Sant'Anna School of Advanced Studies. 2006.
36. R. Bennett, P. Robson. The Small Business Service: business support, use, fees and satisfaction // Policy Studies. 2000. Vol. 21. № 3. P. 173-190.
37. D. Castellani. Export behavior and productivity growth: Evidence from Italian manufacturing firms // Weltwirtschaftliches Archiv. 2002. Vol. 138. № 4. P. 605-628.
38. P. Davidsson, L. Achtenhagen, L. Naldi. Research on small firm growth: A review. 2005.
39. T. Beck, A. Demirguc-Kunt, V. Maksimovic. Financial and Legal Constraints to growth: Does Firm Size Matter? // Journal of Finance. 2005. 60 (1). P. 137-177.
40. J. Stiglitz, A. Weiss. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information // American Economic Review. 1981. 71 (3). P. 393-410.
41. O. Raspe, F. van Oort. Growth of new firms and spatially bounded knowledge externalities // The annals of regional science. 2011. Vol. 46. № 3. P. 495-518.

42. С. П. Земцов, В. А. Барина, А. В. Сорокина. Какие факторы влияют на концентрацию быстрорастущих компаний в регионах России?//Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. №. 22.
43. P. Davidsson, M. Henrekson. Determinants of the prevalence of start-ups and high-growth firms//Small Business Economics. 2002. Vol. 19. №. 2. P. 81-104.
44. C. Mason, R. Brown (2014). Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship//Final Report to OECD, Paris, 30 (1), 77-102.
45. J. M. Giner, M. J. Santa-María, A. Fuster. High-growth firms: does location matter?//International Entrepreneurship and Management Journal. 2017. Vol. 13. №. 1. С. 75-96.
46. С. П. Земцов, В. Л. Бабулин. Оценка потенциала экономико-географического положения регионов России//Экономика региона. 2016. Т. 12. №. 1.
47. В. А. Барина, С. П. Земцов, Р. И. Семенова, И. В. Федотов. Национальный доклад «Высокотехнологичный бизнес в регионах России». М.: РАНХиГС, АИРР, 2018.
48. F. Schivardi, R. Torrini. Threshold effects and firm size: the case of firing costs. Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science, 2004.
49. А. Е. Абрамов, А. Д. Радугин, М. И. Чернова. Компании с государственным участием на российском рынке: структура собственности и роль в экономике//Вопросы экономики. 2016. №. 12. С. 61-87.
50. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. <https://ofd.nalog.ru/index.html>.
51. Рейтинг РБК: 50 самых быстрорастущих компаний России в 2017 г. <https://www.rbc.ru/magazine/2017/12/5a0b22159a7947451dd73394>.
52. Рейтинг РБК: 30 самых быстрорастущих компаний России в 2014 г. <https://www.rbc.ru/ratings/business/22/10/2014/54412371cbb20ffaf6d2022a>.
53. О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства. Постановление Правительства РФ от 9 февраля 2013 г. № 101.
54. Сайт Федеральной службы государственной статистики. <http://www.gks.ru>.
55. ОК 029-2007 (КДЕС Ред. 1.1). Общероссийский классификатор видов экономической деятельности. Приказ Ростехрегулирования от 22.11.2007 г. № 329-ст.
56. Институциональные преобразования в экономике. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform.

Fast-growing firms in Russia: characteristics and growth factors

S. P. Zemtsov, PhD, senior researcher, Laboratory of entrepreneurship studies, the Russian presidential academy of national economy and public administration.

A. F. Maskaev, student, department of physical and technical informatics, faculty of innovations and high technologies, Moscow institute of physics and technology.

The paper summarizes the characteristics of fast-growing companies and analyzes the factors of their growth. In Russia, in the post-crisis period, 2475 fast-growing companies (FGC) were identified, the vast majority of them were small businesses. Their average age is 15 years. They provided more than 30% of the absolute growth of the sampled firms. 82,5% of all FGC belonged to manufacturing, trade, services and construction, and their share was higher in manufacturing and financial activities. The share of high-tech companies in the number and revenue of FGC is only slightly higher than in the entire sample, which disproves the generally accepted thesis about their high proportion in new sectors. In 10 leading regions with the largest agglomerations of the country, about 50% of the total number of FGC was concentrated, which is also slightly higher than the concentration for the whole sample — 47,6%.

For the development of FGC, the increase in current assets was of particular importance, which could be due to post-crisis capacity utilization. Growth was provided by increasing long-term obligations. At the same time, the increase in the size of the firm led to a drop in growth and exclusion from DBK, although during the same period, the age and size of firms were positively influenced for the entire sample, which contradicts previous studies. The latter can be explained in part by the characteristics of the sample, where there are no young micro-firms, and can be associated with voluntary restrictions on the growth of small companies with the aim of avoiding taxation, state policy to support large enterprises and their large financial capabilities. For the growth of FGC in 2009-2013. the status of a public company and access to foreign markets as opposed to a general sample of firms are not significant. Although the share of exporting companies for the whole sample is about 7,6%, and for the FGC sample — 31,2%. Regional conditions were not significant with a correct assessment.

Keywords: gazelle, export, Gibrat, Russian regions, human capital.