

УДК 334.012.63

Федякин Дмитрий Анатольевич

студент, бакалавр бизнес-информатики, Новосибирский государственный университет, Россия, г. Новосибирск

Шишко Степан Александрович

студент, бакалавр бизнес-информатики, Новосибирский государственный университет, Россия, г. Новосибирск

Фишер Данил Андреевич

студент, бакалавр бизнес-информатики, Новосибирский государственный университет, Россия, г. Новосибирск

ФАКТОРЫ РОСТА И МАСШТАБИРОВАНИЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ: ОБЗОР ЭМПИРИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

В статье обобщены результаты отечественных и зарубежных эмпирических исследований, посвящённых факторам роста и масштабирования компаний. Рассмотрены различные трактовки понятия роста фирмы, а также финансовые, организационные и институциональные условия развития бизнеса. Показано, что набор значимых детерминант изменяется в зависимости от размера предприятия и отрасли, а часть существенных факторов не поддаётся измерению по открытым данным.

Annotation

The article summarizes the results of Russian and foreign empirical studies devoted to the growth and scaling factors of companies. Various interpretations of the concept of firm growth are considered, as well as financial, organizational and institutional conditions of business development. It is shown that the set of significant

determinants changes depending on the size of the enterprise and the industry, and that some essential factors cannot be measured from open data.

Ключевые слова: рост компании, масштабирование бизнеса, факторы роста, устойчивый рост, детерминанты роста, опережающие индикаторы

Keywords: company growth, business scaling, growth factors, sustainable growth, growth determinants, leading indicators

Введение

Проблема факторов, определяющих рост одних фирм и стагнацию или уход с рынка других, относится к числу наиболее обсуждаемых в экономике предприятия. В российских условиях последних лет она приобретает дополнительную остроту: санкционное давление, перестройка логистических цепочек и высокая неопределённость требуют пересмотра представлений о том, что именно способствует развитию компании. Цель настоящей статьи состоит в систематизации факторов роста и масштабирования российских компаний по материалам эмпирических исследований и в оценке степени согласованности полученных в них выводов. Прежде чем перейти к рассмотрению факторов, необходимо уточнить само понятие роста, единая трактовка которого в литературе отсутствует.

Основная часть

В работе Е.В. Рябовой и М.А. Самоделкиной разграничиваются два близких, но не тождественных термина: собственно рост, измеряемый средним темпом прироста выручки, и устойчивый рост, под которым понимается способность компании развиваться преимущественно за счёт собственных средств [1]. Несмотря на то что в литературе эти понятия нередко отождествляются, установлено, что определяются они различными наборами переменных. На выборке из 112 российских компаний за 2013–2015 годы методом регрессионного анализа проверялось влияние оборачиваемости активов, финансового рычага, доли расходов в выручке, доли реинвестированной прибыли, инвестиций во внеоборотные активы с лагом, а

также характеристик корпоративного управления. Для фактического роста статистически значимыми оказались лишь два признака — инвестиции во внеоборотные активы в предыдущем периоде и численность совета директоров, тогда как для устойчивого роста определяющими становятся инвестиции с лагом, число независимых директоров и управление расходами [1]. Отдельного внимания заслуживает то, что структура капитала оказалась незначимой практически во всех рассмотренных случаях: для роста не является принципиальным, за счёт каких источников финансируется развитие компании, хотя из этого и не следует допустимость неограниченного наращивания долговой нагрузки.

Иной ракурс задаёт цикл работ В.В. Спицына с соавторами, в котором вводится понятие возобновляемого роста — перезапуска развития предприятия после длительной стагнации [2]. Особенность применённой методологии состоит в том, что наряду с финансовой отчётностью анализировался новостной контент об изучаемых компаниях, размещённый в открытых источниках, что позволяет получать опережающие сигналы, поступающие к инвестору раньше публикации официальной отчётности. Критерии отбора были достаточно жёсткими: прирост выручки более чем на 60% за четыре года при ежегодном приросте свыше 20% в течение трёх лет из четырёх, вследствие чего из почти одиннадцати тысяч предприятий под определение возобновляемого роста подпали лишь около 139 [2]. Наиболее распространённой среди выделенных факторов оказалась группа организационных изменений — смена руководства, реорганизация и подобные преобразования, что представляется закономерным, поскольку обновление управленческого состава нередко становится условием выхода компании из затяжного кризиса.

Если указанные работы анализируют рост преимущественно с точки зрения внутренней среды фирмы, то в исследовании П.Л. Глухих, Д.В. Шкурина и Н.Г. Шевченко акцент смещён на внешние условия [3]. Согласно основному тезису авторов, главным препятствием для микропредприятий выступает не столько дефицит ресурсов, сколько административный барьер: при переходе в

категорию малого бизнеса на компанию возлагается заметно возрастающая нагрузка в виде повышенных налогов, отчётности и проверок, для избежания которой предприниматели прибегают к искусственному дроблению бизнеса. Масштаб проблемы значителен — из более чем 63 тысяч изученных фирм барьер до малого предприятия преодолели лишь около 11,5%, а до среднего — доли процента [3]. При этом отмечается региональная и отраслевая неоднородность, которую авторы связывают с наличием государственной поддержки.

В более ранней, но по-прежнему цитируемой работе Г.В. Широковой и А.И. Шаталова обращается внимание на методологическую особенность, которая нередко упускается из виду: многие исследования не разграничивают органический рост и рост за счёт слияний и поглощений [4]. Между тем это принципиально различные явления, поскольку сделка слияния или поглощения увеличивает активы фирмы, однако далеко не всегда означает реальный рост — вместе с активами компания зачастую принимает и чужие долговые обязательства. В той же работе перечислен ряд трудноизмеримых факторов, недоступных по открытым источникам: качество менеджмента, мотивация собственника, внутриорганизационные изменения, уровень враждебности внешней среды [4]. Именно поэтому прогнозирование роста представляет собой сложную задачу, при которой существенная часть объясняющих переменных остаётся неучтённой. Положение о том, что активно растущие компании чаще встречаются в инновационных и динамичных отраслях, но при этом характеризуются повышенным риском закрытия, подтверждается и работами по быстрорастущим фирмам [5, 6].

Заключение

Сопоставление рассмотренных работ позволяет сформулировать несколько выводов. Во-первых, набор значимых факторов роста существенно различается в зависимости от размера компании: для крупного бизнеса определяющим становится качество корпоративного управления, тогда как микробизнес прежде всего сталкивается с административными барьерами и в большей степени зависит от региона и отрасли. Во-вторых, традиционные

финансовые показатели, используемые без предварительной обработки, часто оказываются статистически незначимыми, что объясняется трудностью извлечения из исходной отчётности информации о будущем динамическом процессе, каковым является рост. Из изложенного следует практический ориентир: при построении прогнозных моделей особую ценность приобретают опережающие индикаторы — признаки, способные дать сигнал до публикации финансовой отчётности за период. Именно такие переменные представляются наиболее перспективными для дальнейших исследований, в том числе с применением методов машинного обучения.

Introduction

The problem of factors determining the growth of some firms and the stagnation or market exit of others is among the most discussed in the economics of the firm. In recent Russian conditions it has become particularly acute: sanction pressure, the restructuring of logistics chains and high uncertainty require a revision of ideas about what exactly promotes company development. The aim of this article is to systematize the growth and scaling factors of Russian companies on the basis of empirical studies and to assess the consistency of their conclusions. Before considering the factors, it is necessary to clarify the very concept of growth, for which no single interpretation exists in the literature.

Main part

In the work of E.V. Ryabova and M.A. Samodelkina, two close but non-identical terms are distinguished: growth proper, measured by the average revenue growth rate, and sustainable growth, understood as the ability of a company to develop mainly through its own funds [1]. Although these concepts are often treated as synonyms, it has been shown that they are determined by different sets of variables. Using a sample of 112 Russian companies for 2013–2015, regression analysis tested the influence of asset turnover, financial leverage, the share of expenses in revenue, the share of reinvested profit, lagged investments in non-current assets, and corporate governance characteristics. For actual growth, only two features proved statistically significant —

lagged investments in non-current assets and the size of the board of directors — whereas sustainable growth is determined by lagged investments, the number of independent directors and cost management [1]. Notably, capital structure turned out to be insignificant in almost all cases: the sources of financing are not decisive for growth, although this does not imply the admissibility of unlimited debt accumulation.

A different perspective is offered by the studies of V.V. Spitsyn and co-authors, who introduce the concept of renewable growth — the restart of an enterprise's development after prolonged stagnation [2]. A feature of the applied methodology is that, along with financial statements, news content about the studied companies from open sources was analyzed, which makes it possible to obtain leading signals reaching the investor before the publication of official reporting. The selection criteria were quite strict: revenue growth of more than 60% over four years with an annual increase of over 20% in three of four years, as a result of which only about 139 out of almost eleven thousand enterprises fell under the definition of renewable growth [2]. The most common group among the identified factors was organizational changes — a change of management, reorganization and similar transformations — which appears natural, since the renewal of the management team often becomes a condition for a company to emerge from a protracted crisis.

Whereas the above works analyze growth mainly from the standpoint of the firm's internal environment, the study by P.L. Glukhikh, D.V. Shkurin and N.G. Shevchenko shifts the emphasis to external conditions [3]. According to the authors' main thesis, the principal obstacle for microenterprises is not so much a shortage of resources as an administrative barrier: upon transition to the category of small business, a markedly increasing burden is imposed on the company in the form of higher taxes, reporting and inspections, to avoid which entrepreneurs resort to the artificial fragmentation of the business. The scale of the problem is significant — out of more than 63 thousand firms studied, only about 11.5% overcame the barrier to small enterprise, and only a fraction of a percent reached the medium level [3]. Regional and sectoral heterogeneity is noted, which the authors associate with the presence of state support.

In the earlier but still frequently cited work of G.V. Shirokova and A.I. Shatalov, attention is drawn to a methodological feature that is often overlooked: many studies do not distinguish organic growth from growth through mergers and acquisitions [4]. Meanwhile, these are fundamentally different phenomena, since a merger or acquisition increases the firm's assets but by no means always signifies real growth — together with assets the company often assumes others' debt obligations. The same work lists a number of hard-to-measure factors unavailable from open sources: management quality, owner motivation, intra-organizational changes and the level of environmental hostility [4]. This is precisely why forecasting growth is a complex task in which a substantial part of the explanatory variables remains unaccounted for. The proposition that actively growing companies are more often found in innovative and dynamic industries but are characterized by a higher risk of closure is confirmed by works on fast-growing firms [5, 6].

Conclusion

A comparison of the reviewed works allows several conclusions to be drawn. First, the set of significant growth factors differs substantially depending on company size: for large business, the quality of corporate governance becomes decisive, whereas microbusiness primarily faces administrative barriers and depends more on region and industry. Second, traditional financial indicators used without preliminary processing often prove statistically insignificant, which is explained by the difficulty of extracting information about a future dynamic process — growth — from raw reporting. It follows that, when building predictive models, leading indicators acquire particular value — features capable of giving a signal before the publication of financial statements for the period. Such variables appear the most promising for further research, including with the use of machine learning methods.

Список литературы

1. Рябова Е.В., Самоделкина М.А. Факторы устойчивого роста российских компаний // Финансы: теория и практика. 2018. Т. 22, № 1. С. 104–117. URL:

<https://doi.org/10.26794/2587-5671-2018-22-1-104-117> (дата обращения: 20.03.2026).

2. Спицын В.В., Рыжкова М.В., Леонова В.А. и др. Факторы возобновляемого роста фирмы: теоретические подходы и анализ новостного контента // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2024. № 66. С. 58–77. DOI: 10.17223/19988648/66/4.

3. Глухих П.Л., Шкурин Д.В., Шевченко Н.Г. Административные барьеры роста микропредприятий: типология и эмпирическая оценка // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2025. Т. 18, № 1. С. 152–169. DOI: 10.15838/esc.2025.1.97.9.

4. Широкова Г.В., Шаталов А.И. Факторы роста российских предпринимательских фирм: результаты эмпирического анализа. СПб.: Институт исследований стратегий, лидерства и инноваций ВШМ СПбГУ, 2008. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/factory-rosta-rossiyskih-predprinimatelskih-firm-rezultaty-empiricheskogo-analiza-1> (дата обращения: 01.04.2026).

5. Баринова В.А., Земцов С.П., Сорокина А.В. Инновационная деятельность быстрорастущих компаний как условие повышения их конкурентоспособности // Экономика науки. 2015. Т. 1, № 3. С. 116–120. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnaya-deyatelnost-bystrorastuschih-kompaniy-kak-uslovie-povysheniya-ih-konkurentosposobnosti> (дата обращения: 04.02.2026).

6. Земцов С.П., Маскаев А.Ф. Быстрорастущие фирмы в России: характеристики и факторы роста // Инновации. 2018. № 6 (236). С. 30–38. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/bystrorastuschie-firmy-v-rossii-harakteristiki-i-factory-rosta> (дата обращения: 10.02.2026).

References

1. Ryabova E.V., Samodelkina M.A. *Factory ustoychivogo rosta rossiyskikh kompaniy [Factors of sustainable growth of Russian companies]. Finansy: teoriya i*

praktika, 2018, vol. 22, no. 1, pp. 104–117. Available at: <https://doi.org/10.26794/2587-5671-2018-22-1-104-117> (accessed 20.03.2026).

2. Spitsyn V.V., Ryzhkova M.V., Leonova V.A. et al. *Faktory vozobnovlyаемого rosta firmy: teoreticheskie podkhody i analiz novostnogo kontenta* [Factors of renewable firm growth: theoretical approaches and news content analysis]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika*, 2024, no. 66, pp. 58–77. DOI: 10.17223/19988648/66/4.

3. Glukhikh P.L., Shkurin D.V., Shevchenko N.G. *Administrativnye bar'ery rosta mikropredpriyatiy: tipologiya i empiricheskaya otsenka* [Administrative barriers to microenterprise growth: typology and empirical assessment]. *Ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny: fakty, tendentsii, prognoz*, 2025, vol. 18, no. 1, pp. 152–169. DOI: 10.15838/esc.2025.1.97.9.

4. Shirokova G.V., Shatalov A.I. *Faktory rosta rossiyskikh predprinimatel'skikh firm: rezul'taty empiricheskogo analiza* [Growth factors of Russian entrepreneurial firms: results of empirical analysis]. St. Petersburg, VShM SPbGU Publ., 2008. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/factory-rosta-rossiyskih-predprinimatelskih-firm-rezultaty-empiricheskogo-analiza-1> (accessed 01.04.2026).

5. Barinova V.A., Zemtsov S.P., Sorokina A.V. *Innovatsionnaya deyatel'nost' bystrorastushchikh kompaniy kak uslovie povysheniya ikh konkurentosposobnosti* [Innovation activity of fast-growing companies as a condition for increasing their competitiveness]. *Ekonomika nauki*, 2015, vol. 1, no. 3, pp. 116–120. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnaya-deyatelnost-bystrorastushchih-kompaniy-kak-uslovie-povysheniya-ih-konkurentosposobnosti> (accessed 04.02.2026).

6. Zemtsov S.P., Maskaev A.F. *Bystrorastushchie firmy v Rossii: kharakteristiki i faktory rosta* [Fast-growing firms in Russia: characteristics and growth factors]. *Innovatsii*, 2018, no. 6 (236), pp. 30–38. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/bystrorastushchie-firmy-v-rossii-kharakteristiki-i-factory-rosta> (accessed 10.02.2026).