

# Субоптимальный масштаб: факторы, препятствующие росту российских малых и средних компаний

**Виктория Голикова**

Ведущий научный сотрудник, Институт анализа предприятий и рынков, victoria@hse.ru

**Борис Кузнецов**

Профессор, Факультет экономических наук; ведущий научный сотрудник, Институт анализа предприятий и рынков, bkuznetsov@hse.ru

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,  
101000, Москва, ул. Мясницкая, 20

## Аннотация

В отличие от многих стран, в России малые и средние предприятия обрабатывающей промышленности не вносят ощутимого вклада в обеспечение занятости и прирост ВВП. В последние десятилетия в данном сегменте наблюдается стагнация. Однако его потенциал в плане роста и извлечения преимуществ от масштаба производства недостаточно изучен. В статье оценивается влияние внутренних и внешних факторов на восприятие руководителями размера предприятия, оптимального для обеспечения конкурентоспособности.

Установлено, что удовлетворенность руководителей небольших российских компаний размерами бизнеса повышается под влиянием ряда факторов, таких как обеспеченность квалифицированными кадрами, современной инфраструктурой, развитые партнерские связи;

широта географического охвата рынков, благоприятные институциональные условия. Напротив, негативная ситуация с перечисленными аспектами накладывает серьезные ограничения на развитие российского малого и среднего бизнеса. Это отрицательно сказывается на мотивации предпринимателей и ведет к принятию неоптимальных решений — использованию различных теневых схем, уходу с рынка и т. п. Труднопреодолимые бюрократические барьеры и значительные операционные издержки повышают уязвимость таких компаний к административному давлению. Для того чтобы выжить и удержаться на рынке, адаптироваться к сложившейся институциональной среде, они стремятся обладать более крупным масштабом по сравнению с игроками из развитых стран.

### Ключевые слова:

малый и средний бизнес;  
масштабы производства;  
факторы роста;  
барьеры для развития;  
Россия.

**Цитирование:** Golikova V., Kuznetsov B. (2017) Sub-optimal Scale: Factors Preventing Growth of Russian Small and Medium-sized Enterprises. *Foresight and STI Governance*, vol. 11, no 3, pp. 83–93. DOI: 10.17323/2500-2597.2017.3.83.93

Известно, что одним из основных источников экономического роста является увеличение размера существующих предприятий. В исследовании [Rajan, Zingales, 1998] на выборке из 43 стран показано, что вклад данного фактора в прирост объема производства составляет примерно две трети, и лишь одна треть обеспечивается за счет создания новых компаний. В связи с этим экономисты уже не одно десятилетие фокусируются на проблемах, препятствующих выходу бизнеса на оптимальный масштаб. Вместе с тем критерии оптимальности<sup>1</sup> могут сильно варьировать в зависимости от секторов и рынков сбыта (номенклатура продукции, размер и структура рынка, уровень концентрации, интенсивность связей и т. п.). Бизнес может достичь оптимального размера в результате роста (в основном это относится к молодым небольшим компаниям, активно экспериментирующим на рынке) или, напротив, сокращения, если им стало трудно управлять по причине избыточного масштаба.

В начале 1990-х гг., в период перехода к рыночной экономике, российская обрабатывающая промышленность претерпела радикальную реструктуризацию, а общее число предприятий заметно сократилось. Этот процесс продолжался вплоть до середины 2000-х гг. и оказался в центре внимания многих исследователей [Linz, Krueger, 1998; Djankov, 1999; Filatotchev et al., 2000; Estrin et al., 2001; Ahrend, 2006; Bhaumik, Estrin, 2007; и др.]. Впоследствии поиски оптимального размера предприятий были в большей степени связаны с ростом молодых компаний, чем с сокращением бывших гигантов советской промышленности.

Руководители небольших компаний воспринимают оптимальный масштаб как разницу между «реальным и планируемым размерами» [Hermans et al., 2012, p. 12]. Такая многомерная конструкция определяется целями создателей компании, ее стратегической ориентацией, оценкой ресурсов, обеспечивающих текущий рыночный спрос, и сравнением с конкурентами. В некотором смысле представления об оптимальном масштабе совпадают с восприятием рыночного успеха бизнеса. Руководители многих компаний не удовлетворены существующим размером производства [Weber et al., 2015], причем в эту категорию могут входить и весьма успешные игроки, пока не достигшие желаемых оборотов, но намеревающиеся расширяться и максимально использовать рыночные возможности [Autio et al., 2011]. Подобное восприятие типично также для компаний, стремившихся увеличить масштабы, но проигравших конкурентам, из-за чего им, скорее всего, придется уйти с рынка.

Основная задача данной статьи — выявить факторы, обуславливающие восприятие размера своих компаний руководителями малого и среднего бизнеса, в первую очередь с учетом уровня их успешности и конкурентоспособности. Мы анализируем внутренние характеристики предприятий, определяющие их возможности

достичь оптимального размера, и свойства региональной институциональной среды, влияющие на развитие. Следует отметить, что в экономиках переходного периода институциональный контекст часто приводит к дисбалансу, способствуя успеху более крупных компаний и ограничивая возможности малых и средних. Негативное влияние указанного фактора, включая неэффективность системы охраны интеллектуальной собственности, коррупцию и т. п., на устремления молодых компаний в отношении роста и развития подтверждается многочисленными эмпирическими данными [Estrin et al., 2013]. В отношении России следует также учитывать существенное региональное разнообразие предпринимательской среды, поскольку даже в соседних регионах условия для бизнеса могут заметно различаться [EBRD, 2013; Bruno et al., 2008; Iwasaki et al., 2016].

### Детерминанты и закономерности роста российских малых и средних компаний

Стагнация малого и среднего бизнеса характерна для всех стран, не добившихся заметных успехов в переходе к рыночной экономике. В России, по данным Росстата, доля занятых в этом секторе (25%) и его вклад в ВВП (21%) близки к минимальным значениям, зафиксированным в международной практике [Росстат, 2014]. Несмотря на наличие в 1990-е гг. соответствующего потенциала [Richter, Schaffer, 1996], предпринимательство так и не стало драйвером экономического развития страны [Ченуренко, 2012]. Во многом это объясняется отсутствием предпринимательского динамизма, который, согласно теории эндогенного роста [Aghion, Howitt, 1997], является ключевым генератором инновационной деятельности. В результате, малые предприятия не достигают масштабов, необходимых для успешной конкуренции [Estrin et al., 2006; Peng, 2001; Puffer et al., 2010]. Более того, в 2012–2014 гг. существенно выросла доля игроков, не стремящихся к росту (т. е. не планирующих создавать новые рабочие места)<sup>2</sup>. В развитых экономиках малый и средний бизнес испытывает проблемы в основном с достижением высоких темпов роста [Lee, 2014; Mason, Brown, 2013], однако в странах переходного периода, особенно в России, он зачастую не растет вообще [Manev, Manolova, 2010; Ojala, Isomaki, 2011; OECD, 2015; Welter, Smallbone, 2011; Smallbone et al., 2014]. Учитывая крайне разнородный состав данного сектора, прежде всего в обрабатывающей промышленности, в которую входят новые компании и бывшие советские предприятия [Чепуренко, 2015], можно предположить наличие широкого спектра траекторий их развития (рост, сокращение и стагнацию). Иными словами, российский малый и средний бизнес не является синонимом предпринимательского сектора, что необходимо учитывать при анализе представлений его владельцев о масштабах производства.

<sup>1</sup> Под оптимальным масштабом здесь понимается конкурентоспособность фирм в терминах размера и уровня затрат [Bennet, Levinthal, 2017].

<sup>2</sup> Режим доступа: <http://www.gemconsortium.org/country-profile/104>, дата обращения 12.02.2017.

Следует разграничивать начальный и зрелый этапы жизненного цикла малых и средних предприятий. Возможности выживания и роста на старте определяются разницей между минимальным эффективным (*minimum efficient size*) и реальным размером бизнеса; именно этот фактор стимулирует новых предпринимателей к росту [Acs, Audretsch, 2001]. В развитых странах прослеживается тенденция «расти или погибнуть»: чем меньше размер компании, тем выше вероятность ее банкротства, но в случае успеха шансы на рост увеличиваются [Bartelsman et al., 2013; Navaretti et al., 2014; Geurts, van Biesebroeck, 2016; и др.]. В целом после 5–10 лет функционирования средний размер удваивается (по сравнению с моментом создания), хотя выжить удается лишь половине новых предприятий [Geurts, van Biesebroeck, 2016]. Именно подобным образом в развитых рыночных экономиках действует механизм роста эффективности за счет перераспределения ресурсов. Аналогичный процесс наблюдается и в переходных экономических системах Восточной Европы: на начальной стадии трансформационного периода рост эффективности вследствие перераспределения был крайне низким или даже отрицательным, но впоследствии ситуация значительно улучшилась [Bartelsman et al., 2013].

Напротив, в России признаков повышения эффективности за счет этого источника пока не прослеживается. Одна из специфических проблем — крайне высокая волатильность экономического развития. В периоды длительных и глубоких спадов новые эффективные компании имеют меньше шансов выжить, чем зрелые и не испытывающие серьезной конкуренции. Соответственно «новички» уходят с рынка, не успев достичь минимального эффективного размера, в то время как неэффективные участники рынка «продолжают контролировать ресурсы, которые могли бы использоваться более продуктивными компаниями» [González et al., 2013]. В российском контексте ресурсы, как правило, контролируются бывшими крупными советскими предприятиями, которых текущие масштабы деятельности устраивают, хотя их присутствие на рынке на фоне низкой экономической производительности тормозит процесс «созидательного разрушения».³ В слабо развитых экономиках основные производственные активы зачастую сконцентрированы в фирмах, не отличающихся высокой производительностью, в то время как новые предприятия испытывают затруднения из-за ограниченного доступа к иностранным ресурсам, капиталу и технологиям, неразвитой инфраструктуры и политической нестабильности [Hsieh, Klenow, 2009]. В итоге рост малого бизнеса замедляется, численность компаний

среднего размера относительно невелика, а немногочисленные крупные пользуются льготными условиями, доминируют в политической сфере, блокируют конкурентам доступ на рынок и устанавливают особые отношения с правительством и банками [Tybout, 2000].

По нашему мнению, закономерности роста компаний и их представления об адекватном масштабе наглядно иллюстрируются концепцией «обучение на практике» (*learning by doing*). Этот подход первоначально рассматривался в контексте концепций пассивного (*passive learning*) [Jovanovic, 1982] и активного обучения (*active learning*) [Ericson, Pakes, 1995; Pakes, Ericson, 1998]. В упомянутых работах различия в развитии промышленных предприятий оценивались с использованием единого индекса, базирующегося на соотношении «затраты/производительность»⁴.

В последние годы в исследованиях по данному направлению стали учитывать также влияние технологического прогресса и специфических факторов формирования рентабельности с учетом баланса спроса и предложения. Все перечисленные зависимости могут описываться в рамках отдельных, зачастую независимых стохастических процессов [Foster et al., 2012]. Установлено, что в ведущих странах факторы предложения не вносят решающего вклада в рост и выживание предприятий. В менее развитых экономиках важную роль играют финансовые ограничения, связанные с недостатком собственных средств у небольших компаний и их дискриминацией на кредитных рынках [Song et al., 2011]. Важную роль играют также ограничения на адаптацию капитальных затрат, которые в ряде случаев могут быть весьма значительными [Foster et al., 2012], а также качество человеческого капитала [Ployhart, Moliterno, 2011]. На наш взгляд, в экономиках переходного периода, включая российскую, следует учитывать и факторы со стороны предложения, определяющие рост бизнеса и отраженные в представлениях руководителей малых и средних предприятий об его оптимальном размере. Эти процессы могут быть оценены, в частности, через рентабельность производства (дает представление о внутренних резервах роста), доступ к внешним финансовым источникам, квалификацию персонала и качество оборудования.

В работе [Foster et al., 2012] на данных Переписи промышленных предприятий США (U.S. Census of Manufacturers)⁵ показано, что даже на рынках торговых товаров закономерности роста фирм определяются не столько различиями в эффективности предприятий, сколько фундаментальными факторами предложения. Новые компании вынуждены снижать цены, чтобы

³ Анализ причин, по которым они остаются на рынке, выходит за рамки нашей статьи.

⁴ Модель пассивного обучения [Jovanovic, 1982] объясняет поведение новых предприятий, размер которых при выходе на рынок не является оптимальным; они постепенно определяют уровень собственной эффективности в ходе реальной рыночной деятельности. На основе анализа реализованной рентабельности фирмы пересматривают свои представления о производительности и в соответствии с этими новыми представлениями расширяются либо сокращаются. Модель активного обучения [Pakes, Ericson, 1998] лучше подходит для зрелых промышленных предприятий [Geurts, van Biesebroeck, 2016]. Для обрабатывающей индустрии характерны более высокие первоначальные инвестиции и масштабы деятельности, чем в других секторах, их минимальный эффективный размер также крупнее [Geurts, van Biesebroeck, 2016]. В момент выхода на рынок промышленные фирмы зачастую имеют достаточно четкие представления о своей эффективности и оптимальном масштабе производства. Модель активного обучения предполагает, что только высокопроизводительные фирмы могут принять решение об инвестициях в дальнейший рост исходя из оценки собственных технологий и рыночной среды.

⁵ Перепись проводится с 1977 г., ее база содержит информацию о физическом объеме производства за 17 тыс. предприятий-лет, что позволяет оценить не только прибыль, но также фактический объем производства и цены на продукцию.

стимулировать перспективный спрос. Расчеты, сделанные на основе ценовой эластичности с использованием амортизационной модели, показывают, что снижение цен на 10% увеличивает продажи примерно на 18% и текущую прибыль — на 8%. Аналогичный прирост прибыли на следующий год приводит к смещению кривой спроса предприятия примерно на 4% [Foster et al., 2012]. Таким образом, оказываются высокоэффективными инвестиции в «отношенческий капитал» — увеличение клиентской базы, качество послепродажного обслуживания, укрепление репутации среди потребителей и стратегических партнеров, которые могут поставлять неcodифицированные знания [Street, Cameron, 2007; Hessels, Parker, 2013; Mohr et al., 2014; Rice et al., 2012]. Они помогают достичь оптимального масштаба производственной деятельности в долгосрочной перспективе.

В России в числе ключевых барьеров, препятствующих росту бизнеса, предприниматели называют слабый спрос [ОПОРА, 2016]. В данной работе для выявления факторов спроса мы анализировали специфику рынков и размер среднедушевого ВРП в регионах деятельности компаний, поскольку вся или значительная часть продукции малого и среднего бизнеса реализуется на местных рынках. Инвестиции в отношенческий капитал оценивались по наличию стратегических партнерств с местными и иностранными фирмами, установленных в течение двух-трех лет, предшествовавших моменту проведения обследования.

Описанные детерминанты актуальны для всех стран, однако в условиях переходной экономики их влияние на рост, а иногда и вектор развития бизнеса опосредуются особенностями институциональной среды [Marcelin, Mathur, 2015; Cuaresma et al., 2013; Volchek et al., 2013a,b; Molz et al., 2009; Dallago, 2000; Blagojevic, Damijan, 2013; Welter, Smallbone, 2011; Yukhanaev et al., 2015]. Выявлена тесная связь между результатами деятельности малых и средних предприятий и качеством институтов [Aidis et al., 2008; Molz et al., 2009; Blagojevic, Damijan, 2013; Sharafutdinova, Kisunko, 2014; Yukhanaev et al., 2015; Volchek et al., 2013a,b; Wang, You, 2012; Krasniki, Desai, 2016; Welter, Smallbone, 2011]. Несмотря на то что ее механизм требует углубленного изучения, очевидно, что в развивающихся странах формальные институты часто неэффективны в создании благоприятной среды для бизнеса и обеспечении справедливой конкуренции [Hoskisson et al., 2011]. Экономические системы, которые не удалось организовать по западной модели, вынуждены функционировать в рамках альтернативной неформальной институциональной структуры [Smallbone, Welter, 2010], нацеленной на извлечение ренты в любой форме, практикующей теневые схемы и провоцирующей бизнес на «неоптимальное» поведение [Golikova, Ermilova, 2006; Sharafutdinova, Kisunko, 2014]. Поэтому любой анализ стратегий предприятий в экономике переходного периода будет неполным без учета институциональных аспектов [Aidis

et al., 2008; Aidis, 2015; Welter, Smallbone, 2011; Smallbone et al., 2014; Krasniki, Desai, 2016; Wang, You, 2012], а изучение формальных и неформальных институтов на разных уровнях становится главной теоретической основой экономических исследований в таких странах [Thorsten et al., 2005; Meyer, Peng, 2005, 2016; Estrin et al., 2013; Acs, Armington, 2004].

В данном исследовании мы сфокусируем внимание на влиянии институциональной среды, измеряемой уровнем коррупции в регионе, на представления различных групп предпринимателей об оптимальном масштабе производства (с учетом жизненного цикла предприятий и с акцентом на новых фирмах).

## Оптимальный масштаб деятельности в восприятии европейских и российских компаний

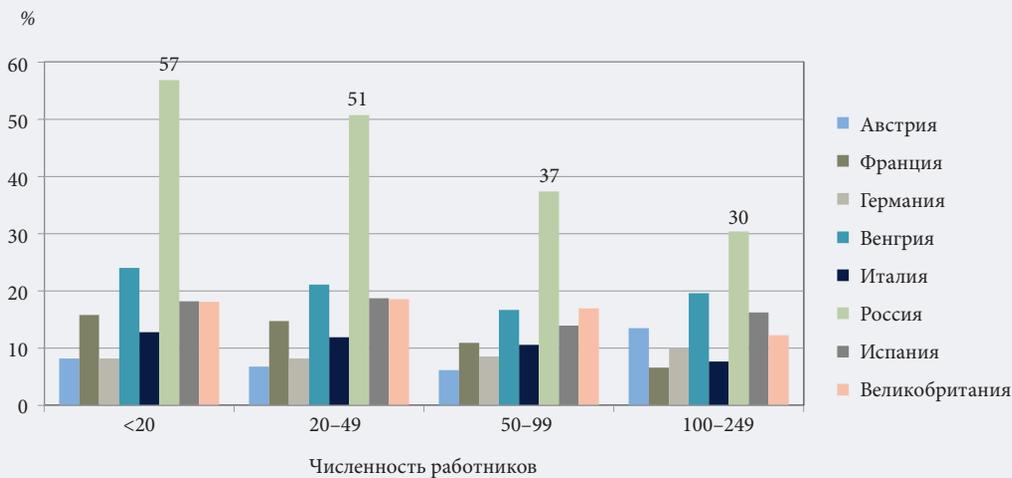
Одной из возможностей оценить уровень оптимальности размера предприятий является опрос руководителей фирм. Безусловно, этот косвенный индикатор скорее характеризует представления, а не объективные различия между желаемым и фактическим размерами компаний. Подобные субъективные суждения могут отражать, например, общую неудовлетворенность результатами деятельности предприятия, а не оценку адекватности размера как такового. Тем не менее подобная самооценка позволяет выявить предприятия, в силу разных причин не достигшие «комфортного» масштаба или не сумевшие удержаться на приемлемом уровне. Они растут слишком медленно либо сокращаются вопреки изначальным стратегиям предпринимателей. Анализ такой информации позволяет определить внешние и внутренние факторы, сформировавшие представление о «недостижимости» желаемого размера.

Такой подход был использован в рамках обследования «Европейские фирмы в глобальной экономике: внутренняя политика повышения внешней конкурентоспособности» (European firms in a global economy: Internal policies for external competitiveness, EFIGE)<sup>6</sup>. Представители более 14 тыс. промышленных предприятий из семи стран ЕС отвечали на вопрос, считают ли они масштаб производства своей фирмы оптимальным в сравнении с конкурентами. Примечательно, что обследование выполнялось в 2010 г., охватив период недавнего кризиса (2007–2009), когда очень многим пришлось сократить производство. Исходя из этого, логично было бы ожидать, что руководители предприятий, особенно малых, станут чаще высказывать неудовлетворенность масштабами бизнеса, а их оценки будут варьировать в зависимости от размера компаний. Однако на практике степень неудовлетворенности руководителей европейских промышленных фирм размерами бизнеса оказалась невысокой (около 13%), а различия по странам, отраслям и размерам компаний — не слишком существенными<sup>7</sup>.

<sup>6</sup> Проект финансировался ЕС. Подробнее см.: <http://bruegel.org/efige/>, дата обращения 12.02.2016.

<sup>7</sup> Несколько выбивались из общей картины Венгрия (22% «неудовольных») и Австрия (всего 8%); возможно, это объясняется относительно небольшими размерами как их экономики, так и соответствующих выборок.

**Рис. 1. Неудовлетворенность фактическим масштабом производства: доли предприятий (по числу занятых) в странах ЕС и России (%)**



Источник: составлено авторами по данным обследований EFIGE (2010) и RuFIGE (2014).

Аналогичное обследование с тем же анкетным вопросом, «Российские предприятия в глобальной экономике» (Russian Firms in the Global Economy, RuFIGE)<sup>8</sup>, проведенное в России четырьмя годами позднее, выявило совершенно иную картину. В среднем доля российских компаний, недовольных масштабами производства, составила 46% для всей выборки и около 50% для малых и средних компаний (численностью менее 250 работников). Оценки существенно варьировали в зависимости от отраслевой принадлежности и размеров производства. Среди фирм с числом работников от 100 до 250 неудовлетворенность выразили 32%, в то время как в группе микрокомпаний (10–20 работников) доля высказавших негативные оценки оказалась гораздо выше: каждое второе российское промышленное предприятие (57%) считает свой размер недостаточным для успешной конкуренции на рынке (рис. 1).

Приведенные результаты невозможно объяснить различиями фактических размеров компаний в Европе и России в терминах числа занятых. Средняя численность работников малых и средних компаний в обрабатывающей промышленности (категория «от 10 до 250 работников», перевзвешенная для корректировки смещений выборки<sup>9</sup>) по семи странам ЕС составляет 37,8 чел. (от 42,7 в Германии до 32,4 в Италии). В России соответствующий показатель достигает 42,4 чел. Нельзя их обосновать и возрастом предприятий, т. е. тем, что стартапы находятся в процессе роста и пока не достигли оптимального размера. Доля фирм в возрасте не более четырех лет в европейской и российской выборках

была приблизительно одинаковой — 7–9%. По нашим оценкам, главное различие между компаниями обеих групп заключается в среднем показателе объема продаж (2583,6 против 433,1 тыс. евро соответственно), т. е. продажи российских малых и средних предприятий составляют всего 16,8% оборота их европейских «коллег».

## Данные и методология

Мы использовали базу данных обследования RuFIGE, выполненного компанией GfK-Russia по заказу НИУ ВШЭ в июне-ноябре 2014 г. и охватившего 1950 российских промышленных предприятий с численностью свыше 10 работников. Случайная структурированная выборка формировалась с учетом репрезентативности по отраслям и размерам предприятий. Полуструктурированные личные интервью с руководителями предприятий проводились в 60 российских регионах. В данной статье использована подвыборка компаний с численностью работников от 10 до 249 чел. (1380 наблюдений). Респондентам задавались многочисленные вопросы о форме собственности, инвестициях, инновационной деятельности и других факторах производства, инвестиционном климате и институциональной среде. Помимо опросных данных нами использовалась также региональная статистика и индикаторы институциональной среды, рассчитываемые фондом ИНДЕМ<sup>10</sup>.

С помощью описанного инструментария оценивалось влияние отраслевой, региональной специфики

<sup>8</sup> Проект реализован в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2014–2015 гг. Подробнее см.: <https://iims.hse.ru/rusfirms>, дата обращения 12.02.2016.

<sup>9</sup> Веса рассчитывались в соответствии с [Navaretti et al., 2010].

<sup>10</sup> Фонд ИНДЕМ («Информатика для демократии») — российская неправительственная организация, собирающая данные о различных аспектах коррупции, юстиции, государственного управления, политики, региональных проблем и т. п.

и индивидуальных характеристик предприятий на степень удовлетворенности их руководителей масштабом производства. Мы исходили из того, что ответ на вопрос об оптимальности масштаба производства коррелирует с соответствующей латентной переменной. Если предприятие не удовлетворено оборотами деятельности, следовательно, некие внутренние либо внешние факторы не позволяют ему сохранить оптимальный размер либо вырасти до желаемой планки. Анализ литературы позволил сформулировать три гипотезы.

*H1: Проблемы с достижением оптимального масштаба производства могут быть вызваны негативными факторами предложения, например недостатком средств, что обуславливает сравнительно низкое качество производственных ресурсов либо конечной продукции.*

Эта гипотеза вытекает как из упомянутой ранее работы [Hermans et al., 2012], так и из эмпирических данных о российской обрабатывающей промышленности и развитии малого и среднего бизнеса. К негативным факторам предложения относятся: сложные условия получения внешнего финансирования, дефицит (и, следовательно, высокая стоимость) квалифицированных кадров и современных технологий, низкий уровень коммуникаций с партнерами и т. п.

*H2: Масштаб деятельности компаний остается неоптимальным ввиду неблагоприятных факторов спроса, в частности высоких транзакционных издержек, препятствующих выходу малых и средних компаний на новые рынки (в других регионах и странах), и не позволяет им достичь адекватного размера.*

В основе данной гипотезы лежит теория гетерогенности компаний [Melitz, 2003] и, в частности, ее базовая предпосылка — чем выше барьеры, препятствующие выходу на новые рынки, тем важнее самоотбор компаний. В российском контексте соответствующие транзакционные затраты связаны с неразвитой рыночной инфраструктурой, в том числе с высокими транспортными издержками и таможенными барьерами для экспортеров. Другими словами, компания не может вырасти до желаемого размера, поскольку доступный ей рынок недостаточно велик.

*H3: Предприятия не могут расти или сохранять желаемый размер ввиду неблагоприятной институциональной среды в регионе их деятельности. Такие ограничения более существенны для сравнительно молодых фирм.*

Эта предпосылка основана на эмпирических данных о значительной дифференциации институционального климата в российских регионах [EBRD, 2013]. В первую очередь это касается разного уровня административного давления со стороны властей, включая масштабы коррупции. Как отмечено в литературе, неблагоприятный предпринимательский климат негативно влияет на

создание малых и средних компаний, предположительно препятствуя их росту (см., напр.: [Blagojevic, Damijan, 2013]).

## Модель

В исследовании использовалась простая пробит-модель, в которой удовлетворенность/неудовлетворенность масштабом производства является зависимой бинарной переменной, а характеристики предприятий, отраслевые, рыночные и региональные факторы выступают в качестве объясняющих переменных. Общий вид модели выглядит следующим образом:

$$Pr(\text{Scale}_i) = \alpha_1(\text{Firm-performance indicators}_i) + \alpha_2(\text{Market-specific}_i) + \alpha_3(\text{Institutional indicators}_i) + \alpha_4(\text{Regional\_controls}_i) + \alpha_5(\text{Sectoral\_controls}_i) + \varepsilon_i$$

Расшифровка конкретных переменных, составляющих уравнение, приведена в табл. 1. Описательная статистика для всей выборки и отдельно по малым и средним компаниям, удовлетворенным либо не удовлетворенным масштабами своей деятельности, представлена в табл. 2.

Предложенная модель имеет три спецификации. В первой из них содержатся характеристики предприятий, включая негативные факторы предложения (низкая рентабельность, недостаток квалифицированных кадров, ограниченный доступ к внешнему финансированию, значительная доля оборудования, возраст которого превышает 10 лет). Со стороны спроса ограничения оценивались с помощью переменной, иллюстрирующей географическую широту сбыта предприятия (только свой регион, другие российские регионы, экспорт). В качестве контрольных переменных выступали возраст компаний, их размер (логарифм числа работников) и тип сектора экономики (по классификации, разработанной Кейтом Пэвиттом (Keith Pavitt) [Pavitt, 1984]). В модель II добавлены региональные индикаторы: среднедушевой валовой продукт и индекс коррупции как косвенный показатель качества местной институциональной среды. Модель III, предназначенная для проверки гипотезы о том, что эффект институциональной среды зависит от возраста фирм, содержит дополнительные переменные в виде произведения (interactions) возраста фирмы и уровня коррупции в регионе ее базирования. Расчеты проводились с учетом кластеризации ошибок по регионам, а также с учетом перевзвешивания выборочных данных в соответствии со структурой генеральной совокупности, чтобы компенсировать смещение выборки в сторону некоторых отраслей и фирм определенных размеров.

Результаты расчетов по всем моделям, приведенные в табл. 3, тестировались на робастность. При этом учитывался ряд дополнительных факторов, таких как должность, возраст и пол респондентов, статус предприятия (принадлежит семье или нет)<sup>11</sup>. Итоги тестирования оказались положительными.

<sup>11</sup> Помимо проверки на робастность подобные переменные применяются в эмпирических исследованиях для контроля «намерений» предприятий [Kolvereid, 1992; Stenholm, Toivonen, 2009; Estrin et al., 2013].

Табл. 1. Переменные, включенные в пробит-модель

Код переменной	Описание
<i>Scale</i>	Зависимая бинарная переменная; принимает значение 1, если респондент считает, что масштаб деятельности предприятия по сравнению с конкурентами является адекватным
<i>Характеристики предприятий</i>	
<i>Deficit_qual_workers</i>	Бинарная переменная, характеризующая недостаток квалифицированного персонала: если респондент считает, что это «очень серьезная проблема», принимает значение 1, в противном случае — значение 0
<i>Margin</i>	Бинарная переменная; принимает значение 1, если рентабельность выше 2%, в противном случае — значение 0
<i>External_finance</i>	Бинарная переменная; принимает значение 1, если в период с 2011 по 2013 г. компания брала банковские кредиты, в противном случае — значение 0
<i>Old_equipment_share</i>	Количественный индикатор; показывает долю производственного оборудования в возрасте 10 лет или более
<i>Age_of_firm</i>	Категориальная переменная: 1 — фирмы, созданные после кризиса 2008 г. (2009–2013 гг.); 2 — фирмы, созданные в период экономического роста 1999–2008 гг.; 3 — фирмы, созданные в период переходного кризиса 1992–1998 гг.; 4 — фирмы, созданные в советский период (до 1992 г.)
<i>Рыночные индикаторы</i>	
<i>Marketsize</i>	Категориальная переменная; принимает следующие значения: 1 — фирма продает продукцию только в домашнем регионе, 2 — фирма действует и в других российских регионах, 3 — фирма экспортирует свою продукцию
<i>Partnerships</i>	Бинарная переменная; принимает значение 1, если фирма сообщила о наличии стратегических партнерств с российскими организациями, налаженными не менее чем за 3 года до интервью; в противном случае — значение 0
<i>Региональные индикаторы</i>	
<i>GRP_pc</i>	Логарифм среднедушевого валового регионального продукта в 2011 г. (руб.)
<i>Corruption_index</i>	Агрегированный индикатор «повседневной коррупции» в регионе фирмы. Рассчитывается фондом ИНДЕМ для всех российских регионов [МЭР, ФОМ, 2011]. Используются самые «свежие» из имеющихся данных (за 2010 г.). Количественный индикатор варьирует в диапазоне от 0 до 1
<i>Контрольные переменные</i>	
<i>LogEmpl</i>	Логарифм численности работников в 2013 г.
<i>Sector</i>	Категориальная переменная для четырех секторов в соответствии с таксономией Пэвитта: 1 — доминирующие поставщики ( <i>Supplier-dominated</i> ); 2 — выраженный эффект масштаба ( <i>Scale-intensive</i> ); 3 — специализированные поставщики ( <i>Specialized suppliers</i> ); 4 — наукоемкие секторы ( <i>Science-based</i> ) (подробнее см.: [Pavitt, 1984])
<i>Источник:</i> составлено авторами.	

## Результаты

Наши расчеты отчасти подтверждают первую гипотезу о взаимосвязанности недостаточных масштабов производства и низкой рентабельности. Следует учитывать возможную двунаправленность такой связи: низкая прибыльность, очевидно, препятствует развитию бизнеса; в свою очередь неоптимальные объемы производства ведут к уменьшению доходности. В отношении доли устаревшего оборудования все коэффициенты оказались негативными и статистически значимыми на высоком уровне. Этот результат более надежен в терминах обратной причинно-следственной связи. Он свидетельствует, что компании, пользующиеся относительно старым оборудованием, могут нести более высокие издержки производства либо не располагать возможностями производить товары необходимого качества. Дефицит квалифицированного персонала также негативно сказывается на удовлетворенности предпринимателей масштабом своего бизнеса.

Из литературы известно, что недостаток собственной ресурсной базы компенсируется за счет активного использования аутсорсинга и сотрудничества с партнерами [Smallbone, Welter, 2010]. Если компании удастся привлечь необходимые активы и услуги со стороны, она сможет действовать достаточно эффективно, несмотря на малый размер. Потенциал сотрудничества, измеря-

емый в нашем случае наличием стратегических партнерств, тесно и положительно коррелирует с удовлетворенностью масштабом производства. Присутствие данного фактора повышает удовлетворенность предпринимателя масштабами своей деятельности более чем на 14%.

Неожиданностью стал *отрицательный* (хотя и не очень существенный) эффект использования банковских кредитов. Компании, недовольные масштабами деятельности, чаще берут кредиты в банках, по-видимому, исключительно в целях поддержания размера и расширения бизнеса. Однако подобный факт может отражать специфическую ситуацию в российской экономике, где процентные ставки, особенно для небольших предприятий, сравнительно высоки, и компании предпочитают по возможности вообще не брать кредитов. К сожалению, имеющиеся у нас данные не позволяют проверить, какое из этих объяснений более справедливо. Тем не менее в целом первую гипотезу можно считать подтвержденной.

Вторая гипотеза, согласно которой неэффективный размер предприятий обусловлен негативными факторами спроса, подтвердилась частично. Заметных различий между фирмами, реализующими свою продукцию исключительно в пределах своего региона, и теми, кто торгует еще и в других российских регионах, не выяв-

Табл. 2. Описательная статистика

Переменная	Scale_sufficient	Scale_insufficient	Итого
Deficit_qual_workers	18.9%	25.1%	20.1%
Margin_low	9.6%	17.1%	13.3%
External_finance	38.5%	46.7%	41.1%
Old_equipment	23.9 (28.8)	31.2 (35.4)	27.00 (32.0)
Marketsize1 (regional)	54.1	43.8	49.1
Marketsize2 (interregional)	43.8 (36.0)	39.7 (37.7)	41.4 (36.7)
Marketsize3 (exporters)	59.4%	68.3%	62.5%
Partnerships	43.6%	28.5%	36.0%
Corruption_index	0.51 (0.16)	0.52 (0.15)	0.52 (0.16)
Age_of_firms1 (after 2008)	13.04	15.53	14.15
Age_of_firms2 (1999–2008)	40.25	42.06	41.06
Age_of_firms3 (1992–1998)	29.73	25.65	27.92
Age_of_firms4 (before 1992)	16.97	16.75	16.87
Number of employees	75.9 (63.2)	54.7 (52.3)	65.4 (58.9)
GRP_pc (2011, тыс. руб. на человека)	255.2 (160.3)	242.2 (141.1)	251.2 (153.1)
Число наблюдений	716	574	1290

Примечание: в скобках приведены стандартные ошибки.  
Источник: составлено авторами.

лено. Несмотря на это, при наличии экспорта предприниматели с большей вероятностью посчитают размер своих компаний достаточным для успешной конкуренции. Кроме того, среднедушевой валовой региональный продукт, который можно использовать как косвенный показатель уровня спроса, также имеет статистически значимый положительный коэффициент. Гипотезой о влиянии факторов спроса объясняется и значимый негативный коэффициент для сектора «специализированных поставщиков», поскольку рынок для такой продукции обычно заметнее ограничен, особенно в регионах.

Самые интересные результаты связаны с третьей гипотезой — о вкладе институциональной среды в достижение компаниями адекватного размера. Как уже отмечалось, мы использовали региональный индекс коррупции как косвенный показатель качества предпринимательского климата и предполагали, что, как и в других исследованиях, зависимость между этим показателем и возможностью достижения компаниями эффективного масштаба производства будет отрицательной. Расчеты по модели II подтвердили это предположение, но коэффициент оказался статистически незначимым. Мы предположили, что корреляция между уровнем коррупции и степенью удовлетворенности масштабом деятельности может зависеть от возраста фирмы. Компании, действующие в неблагоприятной институциональной среде на протяжении длительного времени и сумевшие при этом выжить, скорее всего, научились приспособливаться

Табл. 3. Оценка удовлетворенности владельцев предприятий существующим масштабом производства (предельный эффект)

Переменные	Модели		
	(1)	(2)	(3)
Deficit_qual_workers	-0.0829* (0.0443)	-0.0928** (0.0447)	-0.0878* (0.0458)
Margin_low	-0.176** (0.0480)	-0.190*** (0.0490)	-0.196*** (0.0492)
External_finance	-0.0738 (0.0459)	-0.0786* (0.0457)	-0.0792* (0.0449)
Old_equipment_share	-0.002*** (0.000479)	-0.002*** (0.000495)	-0.002*** (0.000501)
Partnerships	0.142** (0.0636)	0.142** (0.0641)	0.142** (0.0657)
Marketsize2	-0.0277 (0.0380)	-0.0231 (0.0379)	-0.0174 (0.0375)
Marketsize3	0.0913 (0.0607)	0.105* (0.0591)	0.111* (0.0585)
Age2 (1999-2008)	0.0845 (0.0532)	0.0940* (0.0526)	-0.214 (0.166)
Age3 (1992-1998)	0.122** (0.0520)	0.124** (0.0511)	-0.161 (0.171)
Age4 (before 1992)	0.0303 (0.0710)	-0.00194 (0.0673)	-0.412*** (0.138)
GRP_pc		2.63*** (0.923)	2.67*** (0.882)
Corruption_index		-0.162 (0.138)	-0.723*** (0.258)
Age2*Corruption_Index			0.585* (0.310)
Age3*Corruption_index			0.540* (0.306)
Age4*Corruption_index			0.918** (0.417)
logNum_Employees	0.102*** (0.0219)	0.114*** (0.0232)	0.114*** (0.0229)
Pavitt_gr_2	-0.0600 (0.0441)	-0.0531 (0.0431)	-0.0554 (0.0431)
Pavitt_gr_3	-0.0998** (0.0477)	-0.123*** (0.0441)	-0.119*** (0.0429)
Pavitt_gr_4	-0.0263 (0.0804)	-0.0203 (0.0837)	-0.0224 (0.0851)
Pseudo R2	0.0683	0.0792	0.0828
Число наблюдений	1084	1057	1057

Примечания: В скобках приведены робастные стандартные ошибки; \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1; для контроля смещения выборки использовались веса вероятности.  
Источник: составлено авторами.

и извлекать выгоду из недостатков предпринимательского климата. Согласно приведенной логике молодые фирмы должны находиться в самой сложной ситуации. Полученные результаты (модель III) подтверждают данную предпосылку. Если в среднем более высокий уровень коррупции повышает неудовлетворенность размером фирмы, то совокупный эффект возраста и коррупции в отношении предприятий, созданных до начала переходного периода (т. е. в советскую эпоху) оказался положительным и статистически значимым. Говоря конкретнее, наибольшим иммунитетом к коррумпированной среде обладают бывшие советские предприятия, сумевшие пережить переходный этап. За ними следуют фирмы, образовавшиеся в кризисные времена 1990-х гг., а также в период экономического роста (1999–2008). Самыми уязвимыми к влиянию коррупции оказались молодые компании, возникшие после 2009 г.

## Заключение

Проведенное нами исследование позволило глубже понять описанные в литературе [Wright, Stigliani, 2012] процессы, определяющие характер и развитие предпринимательства в российском институциональном контексте. В эпоху плановой экономики в обрабатывающей промышленности доминировали крупные и гигантские предприятия. Характерными чертами переходного периода стали сокращение их размеров и зарождение малого и среднего бизнеса. Однако по развитию данного сегмента российская экономика, особенно обрабатывающий сектор, значительно отстает от других стран. Эта проблема не объясняется исключительно спецификой структуры промышленности или «эффектом колеи». Несомненно, переходный период мог сыграть свою роль, что подтверждается следующим фактом: самый высокий уровень неудовлетворенности малых и средних компаний масштабами деятельности выявлен в Венгрии — единственной стране с переходной экономикой из семи рассмотренных стран ЕС. Однако стагнационные тенденции в развитии российского сегмента таких компаний имеют более сложный комплекс причин.

Сравнение статистики, собранной в ходе масштабных обследований предприятий в семи государствах ЕС и в России, позволило идентифицировать существенные различия в доле действующих малых и средних предприятий обрабатывающей промышленности, которые считают свой размер достаточным для успешной конкуренции на рынке. В России примерно половина из них считают, что увеличение масштабов деятельности необходимо для успешной конкуренции, тогда как в странах ЕС соответствующий показатель составляет всего 15%. На фоне сопоставимой средней численности занятых российские малые и средние предприятия по размерам выручки значительно отстают от европейских. Задача нашей статьи состояла в выявлении аспектов, определяющих степень удовлетворенности руко-

водителей российских фирм масштабами деятельности. Мы исходили из того, что проблемы с достижением эффективного размера могут быть обусловлены тремя группами факторов. К ним относятся: недостаточный доступ к необходимым для роста ресурсам; малый размер рынков и невозможность их расширения ввиду высоких операционных издержек; неблагоприятный деловой климат.

Полученные результаты отчасти соответствуют предыдущим эмпирическим исследованиям в развивающихся странах и переходных экономиках. Они показывают, что предприятия, «благополучные» в терминах производственных показателей и ресурсов (квалифицированные кадры, новое оборудование, развитые контакты и связи), имеют больше шансов достичь оптимального масштаба деятельности. Имеет значение и размер рынка, на котором предприятия реализуют свою продукцию: доступ к экспортным рынкам повышает вероятность удовлетворенности оборотами бизнеса на 10%. Месторасположение в регионах с более высоким показателем среднедушевого валового регионального продукта также положительно влияет на удовлетворенность масштабом производства.

Заслуживают внимания эффекты институциональной среды, касающиеся удовлетворенности предпринимателей масштабом бизнеса. С помощью регионального индекса коррупции, косвенно иллюстрирующего качество институциональной среды, мы установили, что коррумпированная среда негативно воздействует на восприятие адекватности масштаба производства, однако ее влияние варьирует в зависимости от возраста предприятий. Для сравнительно молодых компаний (в возрасте менее пяти лет) этот показатель крайне негативен, следовательно, к существующему предпринимательскому климату в определенной степени приспосабливаются лишь малые и средние компании, обладающие солидным опытом выживания в неблагоприятной среде. Таким образом, шанс выжить имеют только фирмы, способные «договариваться» с неэффективной институциональной системой, тем самым способствуя ее укреплению. Возможно, именно поэтому в российской обрабатывающей промышленности, в отличие от других стран, число небольших компаний столь мало, и лишь очень немногим из них удается успешно конкурировать на внешних рынках. Неблагоприятная среда — одна из причин неудовлетворенности российских предпринимателей масштабом своего бизнеса: высокие бюрократические барьеры и операционные издержки делают малые предприятия уязвимыми для административного давления. Соответственно, чтобы выжить и удержаться на рынке, российским компаниям необходим больший масштаб по сравнению с игроками из развитых стран.

*Статья подготовлена по материалам исследования, выполненного в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2015–2017 гг.*

## Библиография

- МЭР, ФОМ (2011) Состояние бытовой коррупции в Российской Федерации М.: Минэкономразвития России, Фонд «Общественное мнение». Режим доступа: [http://www.indem.ru/corrupt/doklad\\_cor\\_INDEM\\_FOM\\_2010.pdf](http://www.indem.ru/corrupt/doklad_cor_INDEM_FOM_2010.pdf), дата обращения 19.02.2017.
- ОПОРА (2016) Антикризисный мониторинг «ОПОРЫ РОССИИ». М.: ОПОРА РОССИИ. Режим доступа: <http://www.opora.ru/upload/iblock/f53/f53f9e8a614f68632850d774edef8b6f.pdf>, дата обращения 04.03.2017.
- Росстат (2014) Малое и среднее предпринимательство в России. М.: Росстат. Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2014/mal-pred-all.rar](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2014/mal-pred-all.rar), дата обращения 17.03.2016.
- Чепуренко А.Ю. (2012) Что такое предпринимательство и какая политика в отношении предпринимательства нужна России? (Заметки на полях работ современных зарубежных классиков) // Журнал Новой экономической ассоциации. № 2. С. 102–124.
- Acs Z., Armington C. (2004) Employment growth and entrepreneurial activity in cities // *Regional Studies*. Vol. 38. № 8. P. 911–927.
- Acs Z., Audretsch D. (2001) The Emergence of the Entrepreneurial Society. Paper presented at the International Award for Entrepreneurship and Small Business research, 3 May, 2001, Stockholm.
- Aghion P., Howitt P. (1997) *Endogenous Growth Theory*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Ahrend R. (2006) Russian industrial restructuring: Trends in productivity, competitiveness and comparative advantage // *Post-Communist Economies*. Vol. 18. № 3. P. 277–295.
- Aidis R. (2015) Is Russia an entrepreneurial society? // *Challenges for Russia's Politicized Economic System* / Ed. S. Oxentierna. New York: Routledge. P. 77–95.
- Aidis R., Estrin S., Mickiewicz T. (2008) Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective // *Journal of Business Venturing*. Vol. 23. № 6. P. 656–672.
- Autio E., George G., Alexy A. (2011) International Entrepreneurship and Capability Development — Qualitative Evidence and Future Research Directions // *Entrepreneurship: Theory and Practice*. Vol. 35. № 1. P. 11–37.
- Bartelsman E., Haltiwanger J., Scarpetta S. (2013) Cross-country differences in productivity: The role of allocation and selection // *The American Economic Review*. Vol. 103. P. 305–334.
- Bennet V., Levinthal D. (2017) Firm lifecycles: Linking employee incentives and firm growth dynamics // *Strategic Management Journal*. DOI 10.1002/smj.2644.
- Bhaumik S.K., Estrin S. (2007) How transition paths differ: Enterprise performance in Russia and China // *Journal of Development Economics*. Vol. 82. № 2. P. 374–392.
- Blagojevic S., Damijan J.P. (2013) The impact of corruption and ownership on the performance of firms in Central and Eastern Europe // *Post-Communist Economies*. Vol. 25. № 2. P. 133–158.
- Bruno R.L., Bychkova M., Estrin S. (2008) Institutional determinants of new firm entry in Russia: A cross regional analysis (Quaderni — Working Paper DSE no 650). Режим доступа: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/159491/1/wp0650.pdf>, дата обращения 24.06.2017.
- Chepurenko A. (2015) Entrepreneurial activity under “transition” // *Context, Process and Gender Entrepreneurship: Frontiers in European Entrepreneurship Research* / Eds. R. Blackburn, U. Hytti, F. Welter. Cheltenham: Edward Elgar. P. 6–22.
- Cuaresma J.C., Oberhofer H., Andronova Vincelette G. (2013) Firm growth and productivity in Belarus: New empirical evidence from the machine building industry // *Journal of Comparative Economics*. Vol. 42. № 3. P. 726–738.
- Dallago B. (2000) The Organizational and Productive Impact of the Economic System: The Case of SMEs // *Small Business Economics*. Vol. 15. № 4. P. 303–319.
- Djankov S. (1999) The restructuring of insider-dominated firms: A comparative analysis // *Economics of Transition*. Vol. 7. № 20. P. 467–479.
- EBRD (2013) The Business Environment and Enterprise Performance Survey. The Russian Regions: Results. London: European Bank for Reconstruction and Development. Режим доступа: <http://www.ebrd.com/downloads/research/factsheets/beeps.pdf>, дата обращения 17.04.2017.
- Ericson R., Pakes A. (1995) Markov-perfect industry dynamics: A framework for empirical research // *Review of Economic Studies*. Vol. 62. № 1. P. 53–82.
- Estrin S., Bevan A., Kuznetsov B., Schaffer M., Angelucci M., Fennema J., Mangiarotti G. (2001) The Determinants of Privatised Enterprise Performance in Russia. William Davidson Institute Working Papers Series 452. Ann Arbor, MI: University of Michigan.
- Estrin S., Korosteleva J., Mickiewicz T. (2013) Which institutions encourage entrepreneurial growth aspirations? // *Journal of Business Venturing*. Vol. 28. P. 564–580.
- Estrin S., Meyer K., Bychkova M. (2006) Entrepreneurship in transition economies // *The Oxford Handbook of Entrepreneurship* / Eds. M. Casson, B. Yeung, A. Basu, N. Wadeson. Oxford: Oxford University Press. P. 693–725.
- Filatovchev I., Buck T., Zhukov V. (2000) Downsizing in privatized firms in Russia, Ukraine, and Belarus // *Academy of Management Journal*. Vol. 43. № 3. P. 286–304.
- Foster L., Haltiwanger J., Syverson C. (2012) The slow growth of new plants: Learning about demand? NBER Working Paper 17853. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Geurts K., van Biesebroeck J. (2016) Firm creation and post-entry dynamics of de novo entrants // *International Journal of Industrial Organization*. Vol. 49(C). P. 59–104.
- Golikova V., Ermilova G. (2006) Competitiveness of Small Enterprises: Evidence from Empirical Survey in Two Russian Regions // *Institute of Economic Research Discussion Paper Series B, no 34: New Generation of Russian Economic Studies*. Tokyo: Hitotsubashi University. P. 39–64.
- González A., Leonardo I., Hari S. (2013) Russian volatility: Obstacle to firm survival and diversification. Policy Research Working Paper WPS 605. Washington, D.C.: World Bank.
- Hermans J., Vanderstraeten J., Dejardin M., Ramdani D., Stam E., van Witteloostuijn A. (2012) Ambitious entrepreneurship: Antecedents and consequences. Research Paper 2012-023. Antwerpen: University of Antwerpen.
- Hessels J., Parker S.C. (2013) Constraints, Internationalization and Growth: A Cross-Country Analysis of European SMEs // *Journal of World Business*. Vol. 48. № 1. P. 137–148.
- Hoskisson R., Covin J., Volberda H., Johnson R. (2011) Revitalizing entrepreneurship: The search for new research opportunities // *Journal of Management Studies*. Vol. 48. № 6. P. 1141–1168.
- Hoskisson R.E., Eden L., Lau C.M., Wright M. (2000) Strategy in emerging economies // *Academy of Management Journal*. Vol. 43. № 3. P. 249–267.
- Hsieh C.T., Klenow P. (2009) Misallocation and Manufacturing TFP in China and India // *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 124. № 4. P. 1403–1448.
- Iwasaki I., Maurel M., Meunier B. (2016) Firm entry and exit during a crisis period: Evidence from Russian regions // *Russian Journal of Economics*. Vol. 2. № 2. P. 162–191.
- Jovanovic B. (1982) Selection and Evolution of Industry // *Econometrica*. Vol. 50. № 3. P. 25–43.
- Kolvereid L. (1992) Growth aspirations among Norwegian entrepreneurs // *Journal of Business Venturing*. Vol. 7. № 3. P. 209–222.
- Krasniki B., Desai S. (2016) Institutional drivers of high-growth firms: Country-level evidence from 26 transition economies // *Small Business Economics*. Vol. 47. № 4. P. 1075–1094.

- Lee N. (2014) What holds back high-growth firms? Evidence from UK SMEs // *Small Business Economics*. Vol. 43. № 1. P. 183–195.
- Linz S.J., Krueger G. (1998) Enterprise restructuring in Russia's transition economy: Formal and informal mechanisms // *Comparative Economic Studies*. Vol. 40. № 2. P. 5–52.
- Manev I., Manolova T. (2010) Entrepreneurship in transition economies: Review and intergration of two decades of research // *Journal of Developmental Entrepreneurship*. Vol. 15. № 1. P. 69–99.
- Marcelin I., Mathur I. (2015) Privatization, Financial Development, Property Rights and Growth // *Journal of Banking and Finance*. Vol. 50 (C). P. 528–546.
- Mason C., Brown R. (2013) Creating good public policy to support high-growth firms // *Small Business Economics*. Vol. 40. № 2. P. 211–225.
- Melitz M.J. (2003) The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity // *Econometrica*. Vol. 71. № 6. P. 1695–1725.
- Meyer K., Peng M. (2005) Probing theoretically into Central and Eastern Europe: Transactions, resources, and institutions // *Journal of International Business Studies*. Vol. 36. № 6. P. 600–621.
- Meyer K., Peng M. (2016) Theoretical foundations of emerging economy business research // *Journal of International Business Studies*. Vol. 47. № 1. P. 3–22.
- Mohr V., Garnsey E., Theyely G. (2014) The role of alliances in the early development of high-growth firms // *Industrial and Corporate Change*. Vol. 23. № 1. P. 233–259.
- Molz R., Tabbaa I., Totskaya N. (2009) Institutional Realities and Constraints on Change: The Case of SME in Russia // *Journal of East-West Business*. Vol. 15. № 2. P. 141–156.
- Navaretti G.B., Altomonte C., Bugamelli M., Schivardi F., Horgos D., Maggioni D. (2010) The Global Operations of European Firms. Second EFIGE Policy Report, BRUEGEL, Nov' 10. Brussels: BRUEGEL. Режим доступа: [http://bruegel.org/wp-content/uploads/imported/publications/efige\\_II\\_ws\\_14711.pdf](http://bruegel.org/wp-content/uploads/imported/publications/efige_II_ws_14711.pdf), дата обращения 12.04.2017.
- Navaretti G.B., Castellani D., Pieri F. (2014) Age and firm growth: Evidence from three European countries // *Small Business Economics*. Vol. 43. № 4. P. 823–837.
- OECD (2015) Russian Federation: Key Issues and Policies. OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship. Paris: OECD.
- Ojala A., Isomaki H. (2011) Entrepreneurship and small business in Russia: A review of empirical research // *Journal of Small Business and Enterprise Development*. Vol. 18. № 1. P. 97–119.
- Pakes A., Ericson R. (1998) Empirical implications of alternative models of firm dynamics // *Journal of Economic Theory*. Vol. 70. № 1. P. 1–45.
- Pavitt K. (1984) Sectoral patterns of technical change: Towards a taxonomy and a theory // *Research Policy*. Vol. 13. P. 343–373.
- Peng M.W. (2001) How entrepreneurs create value in transition economies // *Academy of Management Executive*. Vol. 15. № 1. P. 95–108.
- Ployhart R., Moliterno T. (2011) Emergence of human capital resource: Multilevel approach // *Academy of Management Review*. Vol. 36. № 1. P. 127–150.
- Puffer S.M., McCarthy D.J., Boisot M. (2010) Entrepreneurship in Russia and China: The impact of formal institutional voids // *Entrepreneurship Theory and Practice*. Vol. 34. № 3. P. 441–467.
- Rajan R., Zingales L. (1998) Financial Dependence and Growth // *American Economic Review*. Vol. 88. № 3. P. 559–586.
- Rice J., Liao T.-S., Martin N., Galvin P. (2012) The role of strategic alliances in complementing firm capabilities // *Journal of Management and Organization*. Vol. 18. № 6. P. 859–869.
- Richter A., Schaffer M.E. (1996) The Performance of De Novo Private Firms in Russian Manufacturing. CERT Discussion Paper № 9610. Edinburgh: Center for Economic Reform and Transformation.
- Sharafutdinova G., Kisunko G. (2014) Governors and Governing Institutions: A Comparative Study of State-Business Relations in Russia's Regions. Policy Research Working Paper WPS 7038. Washington, D.C.: World Bank, Governance Global Practice Group.
- Smallbone D., Welter F. (2010) Entrepreneurship and the Role of Government in Post-Socialist Economies: Some Institutional Challenges // *Historical Social Research*. Vol. 35. № 2. P. 320–333.
- Smallbone D., Welter F., Ateljevic J. (2014) Entrepreneurship in emerging market economies: Contemporary issues and perspectives // *International Small Business Journal*. Vol. 32. № 2. P. 113–116.
- Song Z., Storesletten K., Zilibotti F. (2011) Growing like China // *The American Economic Review*. Vol. 101. № 1. P. 196–233.
- Stenholm P., Toivonen J. (2009) The attributes of firm growth — Why and why not a firm does grow // *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Vol. 29. Article 4. Режим доступа: <http://digitalknowledge.babson.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1590&context=fer>, дата обращения 25.04.2016.
- Street C.T., Cameron A.-F. (2007) External Relationships and the Small Business: A Review of Small Business Alliance and Network Research // *Journal of Small Business Management*. Vol. 45. № 2. P. 239–266.
- Thorsten B., Demirgüç-Kunt A.S.L.I., Maksimovic V. (2005) Financial and legal constraints to growth: Does firm size matter? // *The Journal of Finance*. Vol. 60. № 1. P. 137–177.
- Tybout J. (2000) Manufacturing Firms in Developing Countries: How Well Do They Do, and Why? // *Journal of Economic Literature*. Vol. 38. № 1. P. 11–44.
- Volchek D., Henttonen K., Edelmann J. (2013a) Exploring the Role of a Country's Institutional Environment in Internationalization: Strategic Responses of SMEs in Russia // *Journal of East-West Business*. Vol. 19. № 4. P. 317–350.
- Volchek D., Jantunen A., Saarenketo S. (2013b) The institutional environment for international entrepreneurship in Russia: Reflections on growth decisions and performance in SMEs // *Journal of International Entrepreneurship*. Vol. 11. № 4. P. 320–350.
- Wang Yu., You J. (2012) Corruption and firm growth: Evidence from China // *China Economic Review*. Vol. 23. № 2. P. 415–433.
- Weber P., Geneste L.A., Connell J. (2015) Small business growth: Strategic goals and owners' preparedness // *Journal of Business Strategy*. Vol. 36. № 3. P. 30–36.
- Welter F., Smallbone D. (2011) Institutional Perspectives on Entrepreneurial Behavior in Challenging Environments // *Journal of Small Business Management*. Vol. 49. № 1. P. 107–125.
- Wright M., Stigliani I. (2012) Entrepreneurship and growth // *International Small Business Journal*. Vol. 31. № 1. P. 3–22.
- Yakovlev E., Zhuravskaya E. (2007) Deregulation of Business. CEPR Discussion Paper № 6610. London: Centre for Economic Policy Research.
- Yukhanaev A., Fallon G., Baranchenko Y., Anisimova A. (2015) An investigation into the formal institutional constraints that restrict entrepreneurship and SME growth in Russia // *Journal of East-West Business*. Vol. 21. № 4. P. 313–341.