Экономическая политика. 2025. Т. 20. № 4. С. 6–33 DOI: 10.18288/1994-5124-2025-4-6-33

Международная торговля

Влияние мер поддержки несырьевого экспорта на экспортную активность российских компаний

Дмитрий Евгеньевич Кузнецов

ORCID: 0000-0002-9803-9047

Старший научный сотрудник лаборатории исследований внешней торговли, Институт прикладных экономических исследований, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РФ, 119571, Москва, пр. Вернадского, 82)
E-mail: kuznetsovde@ranepa.ru

Мария Овсеповна Казарян

ORCID: 0000-0003-1904-0101

Научный сотрудник лаборатории исследований внешней торговли, Институт прикладных экономических исследований, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РФ, 119571, Москва, пр. Вернадского, 82)
E-mail: kazaryan@ranepa.ru

Анна Николаевна Лощенкова

ORCID: 0000-0001-6798-3126

Кандидат экономических наук, научный сотрудник, Институт международной экономики и финансов, Всероссийская академия внешней торговли (РФ, 119285, Москва, Воробьевское ш., 6А)
E-mail: loshchenkova@iep.ru

Александр Юрьевич Кнобель

ORCID: 0000-0002-1712-9471

Кандидат экономических наук, руководитель лаборатории исследований внешней торговли, Институт прикладных экономических исследований, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РФ, 119571, Москва, пр. Вернадского, 82)
E-mail: knobel@ranepa.ru

Аннотация

Санкционное давление, с которым столкнулась российская внешняя торговля, привело к масштабной переориентации экспорта на нейтральные страны. Необходимость поиска новых рынков сбыта продукции усилила востребованность действующих мер поддержки несырьевого экспорта и создала запрос на их совершенствование и адаптацию к новым условиям. Эти процессы актуализируют задачу по оценке эффективности различных видов поддержки экспорта, решение которой позволит оптимизировать и сделать экспортную поддержку более адресной. В исследовании с использованием данных предприятий за 2015–2019 годы производится оценка эффекта мер поддержки несырьевых экспортеров на товарно-страновую диверсификацию и стоимостные объемы экспорта российских экспортеров. Чтобы минимизировать влияние смещения, вызванного самоотбором фирм в число получателей поддержки, оценивается модель вероятности получения фирмой экспортной поддержки в зависимости от широкого перечня контрольных переменных, а предсказанные на основе этой модели значения используются для соотнесения (мэтчинга) наблюдений меры склонности к получению экспортной поддержки и сравнения динамики экспортной активности сопоставимых фирм. Согласно полученным результатам, в среднем уже на следующий год после обращения компании за экспортной поддержкой поставки на внешние рынки дополнительно растут на 12 п.п. и этот рост вызван преимущественно расширением географии и ассортимента экспорта, но не его интенсивностью. Консервативная оценка объемов дополнительного экспорта в результате мер поддержки несырьевого экспорта составляет 1,4 млрд долл. в 2019 году.

Ключевые слова: диверсификация, экспортная поддержка, интенсивность экспорта, РЭЦ, данные предприятий

JEL: F14, H25, O24

Статья подготовлена в рамках выполнения научно-исследовательской работы государственного задания РАНХиГС.

Ekonomicheskaya Politika, 2025, vol. 20, no. 4, pp. 6–33 DOI: 10.18288/1994-5124-2025-4-6-33

International Trade

The Impact of Non-Resource Export Support on the Exports of Russian Companies

Dmitry E. Kuznetsov

ORCID: 0000-0002-9803-9047

Senior Research Fellow, Laboratory of Foreign Trade Research, Institute of Applied Economic Research, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,[a] e-mail: kuznetsovde@ranepa.ru

Maria O. Kazaryan

ORCID: 0000-0003-1904-0101

Research Fellow, Laboratory of Foreign Trade Research, Institute of Applied Economic Research, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,[a] e-mail: kazaryan@ranepa.ru

Anna N. Loshchenkova

ORCID: 0000-0001-6798-3126

Cand. Sci. (Econ.), Research Fellow, Institute for International Economics and Finance, Russian Foreign Trade Academy,[b] e-mail: loshchenkova@iep.ru

Alexander Yu. Knobel

ORCID: 0000-0002-1712-9471

Cand. Sci. (Econ.), Head of the Laboratory of Foreign Trade Research, Institute of Applied Economic Research, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,[a] e-mail: knobel@ranepa.ru

[a] 82, Vernadskogo pr., Moscow, 119571, Russian Federation
[b] 6A, Vorob'evskoe sh., Moscow, 119285, Russian Federation

Abstract

The sanctions imposed on Russian foreign trade in 2022 led to a large-scale reorientation of exports toward neutral countries. This need to find new sales markets has increased the use of the existing ways to support non-resource exports and prompted calls to improve them and adapt them to address new conditions. The evidence of strain on various types of export support highlights the importance of assessing their effectiveness and ultimately optimizing them and refining how they are targeted. To that end, the article uses firm-level data for 2015 through 2019 to assess the impact of supports for non-resource exporters on diversification across products and countries and on export volumes of Russian companies. To minimize bias caused by firms self-selection into the group of support recipients, the study employs a wide range of control variables to construct a model for the probability that a firm is receiving support for its exports. The predicted values from this model are then used for propensity score matching and for comparing the dynamics of export activity among comparable firms. The results indicate that, in the year following a company's request for export support, foreign market deliveries increase by an average of twelve percentage points. This growth is driven primarily by geographic expansion of exports and by broadening product ranges rather than by export intensity. A conservative estimate puts the value of increased exports from non-resource export supports at USD 1.4 billion in 2019.

Keywords: diversification, REC, Russia, firm-level data
JEL: F14, H25, O24

Acknowledgements

This article has been prepared as part of RANEPA's state-commissioned research program.

Введение

Масштабные санкции в отношении российских компаний и ключевых экспортных товаров, закрытие зарубежных рынков, нарушение логистических цепочек привели к необходимости поиска новых направлений экспорта в нейтральные страны и продвижения российских товаров на новых рынках. В результате, по данным ФТС и оценкам на основе зеркальной статистики, доля нейтральных стран в российском экспорте выросла с 38% в 2021 году до 85,8% в 2024-м (относительно 2023 года — почти на 6 п.п.) [Кнобель, Фиранчук, 2025]. Вместе с тем в соответствии с майским Указом Президента Российской Федерации[1] развитие несырьевого неэнергетического экспорта остается одной из приоритетных национальных целей, реализации которой последовательно способствует существующая в России комплексная система поддержки экспорта. Адаптируясь к новым условиям, Правительство РФ, Банк России, Российский экспортный центр (РЭЦ) и другие институты развития в постоянном режиме актуализируют меры поддержки экспорта с целью оказать содействие как можно большему количеству предприятий и снизить издержки переориентации торговли. Например, в полном соответствии с потребностями российских производителей в 2022 году было принято решение о реализации на базе решений АО «РЭЦ» инструментов по поддержке промежуточного импорта, так как в условиях санкций ограничения на импорт оказывали сдерживающее влияние, в частности, и на несырьевых экспортеров. Кроме того, уже в 2022 году были упрощены и ускорены процедуры получения господдержки для экспортеров: требования для выдачи субсидий смягчены, сроки рассмотрения заявок сокращены[2]. Такая оперативная реакция привела к тому, что многие экспортеры смогли переориентировать поставки на рынки дружественных стран[3].

Тем не менее уже в 2023–2024 годах несырьевой неэнергетический экспорт практически стагнировал [Кнобель, Фиранчук, 2025]. Текущая ситуация диктует необходимость оценки эффективности существующих мер поддержки для их оптимизации и полноценной адаптации к новым вызовам. Это исследовательская задача не является новой: в мире изучению поддержки экспорта уделяется пристальное внимание на уровне международных организаций, национальных правительств, научных

---

[1] Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2024 года № 309 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года».

[2] https://plus.rbc.ru/news/656edb577a8aa98bf618d00d.

[3] https://www.rbc.ru/economics/21/11/2023/655b24f99a79477d8dd67da5.

организаций и отдельных исследовательских групп. Страны постоянно пытаются повысить эффективность и разработать новые меры поддержки, которые не нарушают нормативные ограничения ВТО и ОЭСР[4] на осуществление экспортной поддержки. Вместе с тем крайне важно, чтобы реализуемые государством меры поддержки экспортеров действительно оказывали положительное и значимое влияние на результаты экспортной деятельности фирм.

Согласно многочисленным исследованиям на данных различных стран в целом меры поддержки демонстрируют способность стимулировать экспортную активность компаний, при этом и наборы применяемых мер, и их эффективность могут значительно различаться в зависимости от условий конкретной страны, что ограничивает применимость этих оценок к российской экономике. Таким образом, можно говорить о востребованности оценки эффективности мер поддержки экспорта именно в российских условиях, которая позволит, с одной стороны, выделить наиболее эффективные виды поддержки, а с другой — указать на наиболее ограничивающие виды барьеров для российских действующих и потенциальных экспортеров.

Цель настоящего исследования — эмпирический анализ эффективности мер поддержки несырьевого экспорта России. Для оценки вклада мер поддержки в экспортную активность компаний в статье с использованием данных российских предприятий за 2015–2019 годы производится эконометрическая оценка влияния получения экспортной поддержки на товарно-страновую диверсификацию и стоимостные объемы экспорта российских компаний. Чтобы минимизировать влияние смещения, вызванного самоотбором фирм в число получателей поддержки, оценивается модель вероятности получения фирмой экспортной поддержки в зависимости от широкого перечня контрольных переменных, а предсказанные на основе этой модели значения используются для мэтчинга (сопоставления) меры склонности к получению экспортной поддержки и сравнения динамики экспортной активности сопоставимых фирм. По итогам полученных эмпирических оценок проводится обсуждение результатов и выдвигаются рекомендации для экономической политики.

---

[4] Генеральное соглашение об официально поддерживаемых экспортных кредитах. Как показал опыт рассмотрения судом ВТО иска Канады к Бразилии по поводу мер поддержки гражданского самолетостроения в рамках бразильской программы ProEX, соглашение рассматривалось в качестве рыночного ориентира (market benchmark), то есть страны, не выполняющие это соглашение, признаются нарушающими условия рынка вне зависимости от того, являются ли они его подписантами. Таким образом, Бразилия была признана виновной в нарушении рыночных условий, несмотря на то что не является членом ОЭСР. Впоследствии Бразилия подписала данное соглашение.

1. Обзор исследований эффективности мер поддержки экспорта

Межстрановой анализ эффективности поддержки экспорта, как правило, связан с оценкой деятельности национального агентства по поддержке экспорта. Первое такое агентство появилось в Финляндии в 1919 году, а к середине 1960-х годов они стали популярны как инструменты поддержки экспорта и сокращения дефицита торгового баланса. Однако в 1990-х годах начали вызывать сомнение чрезмерное финансирование, высокая бюрократизированность и слабая клиентоориентированность агентств в развивающихся странах, хотя в тот период внешнеторговая политика многих стран была в большей степени направлена на импортозамещение, чем на стимулирование экспорта [Lederman et al., 2010]. В частности, в ответ на этот запрос стали появляться эмпирические исследования эффективности агентств по продвижению экспорта. Их результаты указывали на положительное влияние мер поддержки, причем оно обнаруживалось как на макроуровне, так и на уровне отдельных предприятий.

Примерами исследований на макроуровне могут служить работы специалистов Всемирного банка и Центра международной торговли (International Trade Centre, ITC), в которых в качестве одной из объясняющих переменных был выбран объем бюджета агентства поддержки экспорта стран [Investing in Trade Promotion.., 2016; Lederman et al., 2010]. Авторы объясняют такой выбор переменной тем, что она учитывает не только прямые финансовые меры поддержки, но и косвенные (консультирование, маркетинговые исследования, организацию выставок). Применение метода инструментальных переменных[5] в сочетании с корректировкой Хекмана на смещение, вызванное неслучайностью отбора стран в выборку, позволило оценить эластичность экспорта по бюджету агентств поддержки экспорта на уровне 9,5%, при этом эластичность оказалась систематически выше при высоких торговых барьерах и при экспорте дифференцированных товаров [Lederman et al., 2010]. Близкое значение — 7,4% — было получено в работе на несбалансированных панельных данных по странам за 2005–2014 годы [Investing in Trade Promotion.., 2016].

Исследование на основе данных о федеральных корпоративных субсидиях США, предоставляемых федеральным правительством и агентствами, с 2000 по 2019 год подтвердило их эффективность в продвижении экспорта в отраслях, напрямую и косвенно подверженных их воздействию. В качестве объясняющей переменной была выбрана общая стоимость субсидий, предоставленных фирмам, в

[5] В качестве инструментальных переменных были выбраны количество лет с момента создания экспортного агентства и количество лет до следующих выборов.

разрезе отраслей. Положительные эффекты федеральных субсидий на экспорт распространялись по цепочкам поставок, принося пользу производителям и потребителям субсидируемых товаров и услуг. Эти результаты особенно интересны, поскольку многие субсидии США направлены на неторгуемые отрасли, которые сами по себе не являются экспортерами, но могут косвенно перенаправлять свои выгоды вертикально связанным экспортерам [Navarra, 2023].

Использование данных на уровне фирм позволяет оценивать влияние мер поддержки экспорта на различные аспекты экспортной деятельности компаний, тем самым получать комплексную оценку эффективности экспортной поддержки и точнее выделять каналы влияния. Некоторые исследования показывают эффективность мер поддержки для диверсификации экспорта при отсутствии эффекта на объемы экспорта. Например, в работе [Martincus, Carballo, 2008] на основе методов «разность разностей» и мэтчинга меры склонности к обращению за экспортной поддержкой показано, что экспортная поддержка положительно и значимо повлияла на товарно-страновую диверсификацию экспорта в Перу, но при этом не оказала влияния на средние объемы экспорта в пересчете на один товарно-страновой рынок. Схожие выводы были сделаны на основе данных непальских фирм за 2012–2014 годы: денежная субсидия в рамках схемы денежного стимулирования экспорта (поддерживался экспорт во все страны, за исключением Индии) не привела к значительному увеличению экспорта, однако оказала положительное влияние на товарно-страновую диверсификацию экспорта поддержанных компаний [Defever et al., 2020]. Во многом аналогичные результаты на основе метода «разность разностей» были получены для бельгийских экспортеров, но эффект экспортной поддержки был в основном у малых и средних компаний, причем рост экспорта также достигался преимущественно за счет диверсификации (экстенсивной маржи) [Schminke, Van Biesebroeck, 2012].

Вместе с тем исследование пакистанских фирм выявило положительное влияние программ поддержки экспорта — схемы экспортного финансирования и механизма долгосрочного финансирования заводов и машин: их реализация привела к увеличению темпов роста экспортных продаж на 7 и 8–11 п.п., однако не вызвала увеличения ассортимента товаров, экспортируемых фирмой, и расширения экспортных направлений [Defever, Riano, 2020]. В исследовании [Akgündüz et al., 2018] оценено влияние получения первичных кредитов в форме переучета[6] турецкими фир-

[6] Экспортный кредит в форме переучета — это пред- и постотгрузочный экспортный кредитный инструмент финансирования для экспорта товаров/услуг со сроками погашения до 360 дней. Он предоставляется либо коммерческими банками, либо турецким Эксимбанком (Export Credit Bank of Turkey).

мами в 2012 году на их деятельность в течение последующих двух лет. Результаты показали, что по сравнению с контрольной группой у фирм — получателей кредита наблюдались более высокие объемы экспорта и количество работников[7].

Другие исследования выявляют положительный эффект и на диверсификацию, и на темпы роста экспорта, но только для продолжающих экспортеров. Исследование 11 730 ирландских фирм показало, что меры поддержки в виде грантов и субсидий на развитие различных аспектов деятельности не влияли на склонность к началу экспортной деятельности получивших поддержку фирм, однако продемонстрировали положительный эффект на объемы экспорта и его диверсификацию уже экспортирующих компаний [Görg et al., 2008]. Исследование поведения датских фирм показало, что для небольших экспортеров услуги Датского агентства по продвижению экспорта способствуют не только увеличению экспорта, но и росту добавленной стоимости производимой продукции, численности персонала обратившейся за услугами компании и ее производительности. При этом дополнительный рост добавленной стоимости от получения услуг агентства в три раза превысил прямые затраты на приобретение таких услуг [Munch, Schaur, 2018].

В некоторых работах выявляется лишь краткосрочный эффект реализации соответствующих программ. Например, тунисская программа содействия экспорту FAMEX имела положительный эффект на объемы экспорта и его диверсификацию только в первые три года ее реализации [Cadot et al., 2015]. Относительно новые исследования также указывают на положительное краткосрочное влияние как финансовых, так и нефинансовых мер поддержки на показатели экспорта фирм в Гане [Takyi et al., 2022] и Нидерландах (в первые два года — только для начинающих экспортеров, при этом вероятность стать постоянным экспортером выше для фирм, получающих господдержку) [Berg, 2021].

Наконец, обнаружено, что эффективность мер зависит от вида поддержки: маркетинговые меры поддержки содействуют повышению конкурентоспособности и эффективности экспорта малазийских фирм, однако влияние финансовой поддержки незначимо [Mata, 2021].

Ряд российских работ посвящен анализу адаптации отечественных компаний к санкциям. На основе данных о торговле российских подсанкционных фирм за 2014–2019 годы была выявлена крайне слабая переориентация торговли на нейтральные страны [Зайцев, Лощенкова, 2024]. Исследователи пришли к выводу, что

[7] Эффекты на диверсификацию экспорта в названной работе не изучались.

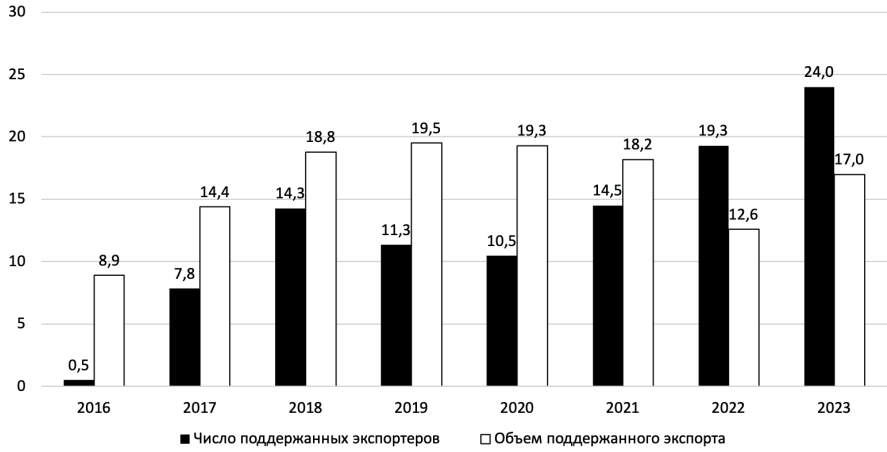
более приспособленными к санкционному шоку в 2022 году оказались компании, являвшиеся членами ассоциаций [Казун, Муковнин, 2024], а также компании, внедрявшие инновации и экспортировавшие продукцию в 2021 году [Кузык, Симачев, 2023]. На основе опроса руководителей 1860 предприятий обрабатывающих отраслей промышленности, проведенного в августе — ноябре 2022 года, было выявлено, что ключевыми мерами реагирования компаний на санкции выступали переключение на новых иностранных (22% компаний) и российских (18%) поставщиков, сокращение издержек (19%), выход на новые рынки (10%), собственные разработки новых продуктов и технологий (8%) и реорганизация системы управления и логистики (8%) [Симачев и др., 2023]. Результаты этих исследований показывают, что, несмотря на санкционное давление, российские предприятия заинтересованы в развитии экспортной деятельности, что дополнительно подтверждает значимость поддержки экспорта в текущих условиях.

Таким образом, несмотря на то что в целом исследования указывают на наличие позитивного эффекта экспортной поддержки на экспорт страны или компаний, величина эффектов, каналы влияния и спектр применяемых мер значительно различаются от страны к стране, что серьезно ограничивает применимость этих оценок к российской системе поддержки экспорта.

2. Российская система поддержки экспорта

В России выстроена комплексная система финансовой и нефинансовой поддержки экспорта, включающая государственные институты федерального и регионального уровней, негосударственные организации и научные институты, отраслевые ассоциации и союзы предпринимателей. При этом ключевыми институтами по поддержке экспорта выступают Государственная корпорация развития «ВЭБ.РФ» и группа Российского экспортного центра, в которую входят сам РЭЦ, Российский экспортно-импортный банк («Росэксимбанк»), Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций «ЭКСАР» и АНО «Школа экспорта». Предоставляемые группой РЭЦ меры экспортной поддержки демонстрируют возрастающую востребованность у российских компаний: за 8 лет существования группы количество поддержанных экспортеров выросло до 24 тыс., а объемы поддержанного несырьевого экспорта достигли 17 млрд долл. (рис. 1). Примечательно, что рост поддерживаемых экспортеров продолжился и в 2022–2023 годах, что указывает на востребованность мер поддержки в условиях санкционного давления. Гораздо бóльшая

выраженность роста числа поддержанных экспортеров по сравнению с ростом объемов поддержанного экспорта может указывать на возрастающее вовлечение в программы экспортной поддержки относительно малых предприятий, которые, как правило, испытывают наибольшие сложности с преодолением формальных и неформальных торговых барьеров[8]. Вместе с тем сокращение объемов поддержанного экспорта может говорить о связанном с санкциями выраженном росте издержек торговли, из-за которых российские экспортеры становятся менее конкурентоспособными на внешних рынках.



Источник: составлено авторами на основе годового отчета РЭЦ за 2020 год. https://exportcenter20.downstream.ru/upload/PDF/REC_RU.pdf; нефинансового отчета ВЭБ.РФ и организаций ВЭБ.РФ за 2019 год. https://rspp.ru/upload/uf/bc8/VEB_RF_report_2019_005-08_NUM_ALL_spread_compressed.pdf; новостных источников: О российском экспортном центре. https://export-69.ru/upload/iblock/741/741ab9ec332987fe3057e4ba5f8090a3.pdf.

Рис. 1. **Объем оказанной поддержки** (млрд долл.)
и количество поддержанных экспортеров РЭЦ (тыс. ед.)**, 2016–2023 годы**

Fig. 1**. Dynamics of Support Provided** (USD bln)
and the Number of REC Recipient Exporters (thsd)**, 2016–2023**

Финансовая поддержка осуществляется в форме выдачи кредитов, гарантий и страхования экспортной деятельности. «Росэксимбанк» оказывает услуги по кредитно-гарантийной поддержке экспортеров, включающие предоставление кредитов, выдачу гарантий, субсидирование процентной ставки. ЭКСАР оказывает страховые услуги экспортерам, обеспечивая страховое покрытие ущерба в случае отказа контрагента от выполнения своих обязательств.

Нефинансовые меры поддержки РЭЦ включают бизнес-мэтчинг, сопровождение переговорного процесса, содействие уча-

[8] Теоретическое обоснование этого утверждения приводится далее, при содержательной интерпретации полученных эконометрических оценок.

стию в международных выставках, логистическое и таможенное сопровождение. В перечень услуг РЭЦ по обучению персонала входят проведение консультаций, образовательных программ, семинаров и клубов наставничества по обучению ведению экспортной деятельности, организация форумов. Экспортерам предоставляется помощь в анализе рынков и торговой политики, которая включает маркетинговые исследования экспортных рынков, сведения о тарифных и нетарифных мерах на экспортных рынках. Кроме того, для обеспечения адаптации экспортных товаров к требованиям импортирующих стран РЭЦ оказывает помощь с получением необходимых разрешений (лицензий, сертификатов, документов о соответствии маркировки и упаковки товаров требованиям международных стандартов) на внешних рынках. Деятельность РЭЦ в международных проектах предполагает помощь в госзакупках стран-партнеров, международных тендерах, а также поддержку инвестиционной деятельности.

Региональную поддержку экспорта субъектам малого и среднего предпринимательства (далее — МСП) оказывают центры поддержки экспорта (далее — ЦПЭ) в регионах России. Они предоставляют консультационные услуги и возмещают (частично или полностью) затраты экспортеров на участие в международных выставках и деловых миссиях, получение разрешений на экспорт товаров, продвижение информации о компании за рубежом, размещение товаров на международных электронных торговых площадках. В 2024 году количество МСП, заключивших экспортные контракты по итогам полученных услуг с помощью ЦПЭ, составило более 3 тыс., примерно как и в 2023 году[9].

Перечисленные группы мер поддержки в разной степени востребованы российскими компаниями. Так, согласно аналитической записке Банка России за январь 2023 года, в июле — августе 2022 года был проведен опрос 486 производителей из различных отраслей промышленности на предмет основных ограничений и барьеров для экспорта в условиях санкционного давления [Карлова и др., 2023]. Результаты опроса показали, что в 2022 году чуть менее половины опрошенных экспортеров (43%) воспользовались экспортной поддержкой. Среди наиболее популярных мер отмечались отсрочка по уплате страховых взносов в социальные фонды (воспользовались 26% компаний) и льготные кредиты (18%).

По данным опроса Российского союза промышленников и предпринимателей, проведенного по итогам 2024 года, наиболее популярными мерами поддержки экспорта выступали организа-

[9] Центры поддержки экспорта помогли компаниям МСП заключить экспортные контракты на 139 млрд рублей в 2024 году. https://www.exportcenter.ru/press_center/tsentry-podderzhki-eksporta-pomogli-kompaniyam-msp-zaklyuchit-eksportnye-kontrakty-na-139-mlrd-ruble.

ция участия в международных выставках, ярмарках (воспользовались 16% компаний), субсидии на компенсацию части затрат на транспортировку продукции (15%) и сертификацию продукции, а также КППК (по 4%)[10].

В 2019 году был запущен механизм поддержки экспортеров через корпоративные программы повышения конкурентоспособности (далее — КППК)[11]. В рамках этой меры государство субсидирует банкам кредиты, выдаваемые компаниям на создание экспортно ориентированных производств в России и российских производств и инвестиционно-строительных проектов за рубежом (лимит кредита — не более 60 млрд руб.), а также поддержку текущего экспорта (не более 30 млрд руб.). В конце 2023 года Минпромторг РФ на фоне повышения ЦБ ключевой ставки приостановил выделение средств по новым проектам в рамках КППК. Ожидается, что в 2025 году льготное кредитование экспортеров возобновится[12].

В рамках национального проекта «Международная кооперация и экспорт» до 2030 года планируется создание транспортно-логистических центров и российских промышленных зон в опорных странах[13]. В феврале 2025 года Минпромторг РФ запустил специальную программу, в рамках которой логистические компании могут получить компенсацию за предоставляемые ими скидки на перевозку промышленной и сельскохозяйственной продукции по международным транспортным коридорам из морских портов Балтийского моря или Азово-Черноморского бассейна в приоритетные страны Латинской Америки и Африки (Бразилию, Венесуэлу, Кубу, Никарагуа, Сенегал, Танзанию и ЮАР)[14].

3. Оценка эффекта мер поддержки на экспортную деятельность компаний

Объемы поддержанного экспорта и количество поддержанных экспортеров в общем случае являются завышенной оценкой вклада мер поддержки экспорта в экспортную активность, поскольку

---

[10] Доклад РСПП «О состоянии делового климата в 2024 году». https://rspp.ru/upload/content/95d/gf2n62s1dwi0es1uhs5bmj9b36gbpgjq/%D0%94%D0%BE%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4%20%D0%BF%D0%BE%20%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%BC%D1%83%20%D0%BA%D0%BB%D0%B8%D0%BC%D0%B0%D1%82%D1%83%202024.pdf.

[11] РЭЦ поможет компаниям с подготовкой заявок по КППК. https://www.exportcenter.ru/press_center/rets-pomozhet-kompaniyam-s-podgotovkoy-zayavok-po-kppk/.

[12] Минпромторг получит 12 млрд рублей на поддержку конкурентоспособности экспортеров. https://www.interfax.ru/business/999710.

[13] Национальный проект «Международная кооперация и экспорт». http://government.ru/rugovclassifier/922/about/.

[14] Логистические компании смогут получить господдержку на перевозки в Латинскую Америку и Африку. https://www.exportcenter.ru/press_center/logisticheskie-kompanii-smogut-poluchit-gospodderzhku-na-perevozki-v-latinskuyu-ameriku-i-afriku/.

хотя бы часть компаний, которые обратились за экспортной поддержкой, осуществляли бы экспорт и без ее получения. Методологически более верным является подход, при котором экспортная активность получивших поддержку фирм сравнивается с экспортной активностью сопоставимых компаний, не получивших экспортную поддержку. Такой подход может быть реализован через двухшаговую процедуру оценивания среднего эффекта воздействия на подвергшихся воздействию (Average Treatment Effect on the Treated, ATET) на основе мэтчинга меры склонности к обращению за экспортной поддержкой. В качестве мер изменения экспортной активности фирмы рассматриваются относительное изменение[15] количества товарно-страновых рынков $\Delta\#pc_{ft+1}$ и относительное изменение стоимостных объемов несырьевого неэнергетического экспорта (далее — ННЭ) Δexv_{ft+1}[16] в следующем периоде по отношению к текущему.

На первом шаге процедуры оценивается логит-модель вероятности обращения за экспортной поддержкой с использованием широкого спектра объясняющих переменных. Первоначальный перечень потенциальных контрольных переменных включает в себя переменные трех групп. Первая группа — показатели бухгалтерской отчетности фирм: текущие и лаговые значения активов, рентабельности и выручки от продаж на внутреннем рынке. Вторая группа переменных состоит из характеристик внешнеторговой деятельности компаний: лагового экспортного и импортного статуса, а также текущих значений показателей экспортной активности $\#pc_{ft}$ и exv_{ft}. Третья группа контрольных переменных — агрегированные меры участия во внешней торговле и интенсивности использования мер поддержки экспорта: объемы экспорта, доля экспортеров и импортеров; доля компаний, получивших экспортную поддержку любого вида и по группам мер. Каждая из агрегированных мер для фирмы f рассчитывается отдельно для каждого года t на множестве компаний, исключающем саму фирму f, а в качестве уровней агрегации рассматриваются 2-, 3- и 4-значные отрасли ОКВЭД-2, регион компании и их сочетания[17]. Результирующий первоначальный перечень потенциальных контрольных переменных насчитывает 94 переменные.

Для отбора наиболее релевантных контрольных переменных была применена методология регуляризации lasso [Tibshirani, 1996]. Суть этой методологии при применении для логит-модели

[15] Относительные изменения рассчитываются как разность логарифмов соответствующих переменных.

[16] На основе классификации РЭЦ 2019 года.

[17] То есть группу агрегирования формируют фирмы, относящиеся одновременно и к данной отрасли, и к данному региону.

заключается в минимизации по вектору коэффициентов $\vec{\beta}$ функции:

$$-L(I[S], X, \vec{\beta}) + \lambda \sum_{j=1}^{p} |\beta_j| \to \min_{\vec{\beta}}, \quad (1)$$

где $L(\cdot)$ — функция правдоподобия для логит-модели, $I[S]$ — вектор значений объясняемой переменной (индикатор получения фирмой экспортной поддержки), β — вектор из p коэффициентов, X — $N \times p$ матрица значений p потенциальных контрольных переменных для каждого из N наблюдений, λ — штрафующий параметр.

Подбор оптимального значения штрафующей переменной λ производился на основе кросс-валидации с разбиением выборки на 10 равных частей (фолдов). Это означает, что для каждого значения λ[18] оценивается модель на 9 случайно выбранных фолдах, а оставшийся 10-й фолд используется для сопоставления предсказанных и фактических значений. Значение λ выбирается таким образом, чтобы минимизировать среднеквадратичное отклонение прогноза для 10-го фолда от фактических значений. По итогам применения процедуры на выборке размером 26 667 наблюдений из 94 потенциальных контролей в качестве релевантных были отобраны 84 переменные. Соответствующая логит-модель[19] была использована для расчета предсказанных значений вероятности получения фирмой экспортной поддержки.

На втором шаге процедуры каждая компания, фактически получившая экспортную поддержку, сравнивается с десятью компаниями, не получившими экспортную поддержку, но с отличающейся не более чем на 5% предсказанной на основе оцененной логит-модели вероятностью обращения за поддержкой. Из рассмотрения исключались наблюдения, для которых предсказанная вероятность обращения за поддержкой слишком близка[20] к 0 или 1. Дополнительное условие на подбор сопоставимого наблюдения заключается в требовании совпадения года, 4-значной отрасли ОКВЭД-2, лагового экспортного статуса[21] и отсутствия получения экспортной поддержки любого вида. Усредненная разница показателей экспортной актив-

---

[18] Значения подбираются из априори заданного интервала с разделением этого интервала на 100 шагов.

[19] Тест Хосмера — Лемешоу для отобранной логит-модели не отвергает нулевую гипотезу о хорошей согласованности модели с данными (то есть ее адекватности) на 5-процентном уровне значимости (p-value = 0,095).

[20] Более строго рассматривались только наблюдения, для которых предсказанная вероятность находится в диапазоне (10^{-5}; $1 - 10^{-5}$).

[21] То есть в год, предшествующий обращению за экспортной поддержкой.

ности между парами сопоставимых наблюдений и формирует оценку ATET:

$$\text{ATET} = \frac{1}{N_T}\sum_{i=1}^{N_T}\left(y_{i1} - \sum_{j=1}^{N_{Ji}}\frac{1}{N_{Ji}}y_{j0}\right), \quad (2)$$

где N_T — количество наблюдений, соответствующих получению компанией экспортной поддержки, $y_{i1}(y_{i0})$ — относительное изменение количества товарно-страновых рынков $\Delta\#pc_{ft+1}$ или относительное изменение стоимостных объемов (ННЭ) Δexv_{ft+1} фирм, получивших (не получивших) экспортную поддержку, $N_{Ji} \in 1, 2, \ldots, 10$ — количество наблюдений, сопоставленных фирме, получившей экспортную поддержку.

Основу используемого для оценивания массива данных составляют данные бухгалтерской отчетности предприятий за 2015–2018 годы. Объемы экспорта exv_{ft} и количество обслуживаемых товарно-страновых рынков $\#pc_{ft}$ рассчитаны на основе детализированных данных таможенной статистики РФ, доступных для периода 2015–2019 годов. Сведения о фактах получения экспортной поддержки в 2016–2018 годах получены от АО «РЭЦ» в 2019 году и включают в себя идентификатор (ИНН) компании, получающей поддержку, и количество полученных мер поддержки в разрезе восьми групп мер: (1) кредитно-гарантийная поддержка, (2) адаптация экспортных товаров, (3) международные проекты, (4) нефинансовые меры, (5) обучение персонала, (6) региональная поддержка, (7) страхование, (8) анализ рынков и политики.

Объединение данных в единый массив и дополнительные требования к наличию данных и вариации в них приводят к потери существенной части наблюдений. Основные ограничения связаны с тем, что в исследовании рассматриваются только экспортеры текущего и следующего периодов, для которых значения ключевых характеристик доступны в текущем и предшествующем периодах. Кроме того, агрегированные меры участия во внешней торговле и интенсивность их использования по отраслям-регионам могут быть рассчитаны только для компаний, которые не являются единственными представителями своих отраслей в регионе расположения. Дополнительно для устранения выбросов была применена процедура фильтрации данных, которая заключалась в удалении 1% наблюдений с наибольшими и наименьшими значениями ключевых характеристик компаний (активов, продаж на внутреннем рынке и рентабельности) и изменений основных объясняемых переменных (изменение количества товарно-страновых рынков $\Delta\#pc_{ft+1}$ и относительное изменение стоимостных объемов ННЭ Δexv_{ft+1} фирм). Все эти требования

сокращают количество доступных для оценивания наблюдений, но при этом позволяют сделать выборку более однородной.

В табл. 1 представлено распределение наблюдений по отраслям и группам мер поддержки в полученной выборке. Эта статистика показывает, что в подавляющем большинстве случаев получателями поддержки выступают предприятия обрабатывающей промышленности и сектора торговли (прежде всего оптовой), причем вне зависимости от группы мер поддержки. Отметим, что предприятия сектора торговли не могут рассматриваться как полноценно сопоставимые с промышленными предприятиями, поскольку создаются именно для реализации, а не производства продукции, что может отражаться в типовых значениях характеристик компаний, в том числе переменных, влияющих на меру склонности к получению экспортной поддержки. Это дополнительно подчеркивает важность обозначенного ранее требования к мэтчингу наблюдений — точного совпадения 4-значной отрасли ОКВЭД-2, что позволяет контролировать отраслевую специфику.

Таблица 1

Распределение выборки по отраслям (разделы ОКВЭД-2) и группам мер поддержки экспорта

Table 1

Distribution of the Sample by Industries (OKVED2 Sections) and Types of Export Support

Получатели поддержки	Группа мер поддержки									
	Всего	Любая	1	2	3	4	5	6	7	8
Отрасль (раздел ОКВЭД-2)	20927	1499	33	256	521	230	563	91	78	561
A	992	66	0	9	8	5	10	35	1	7
C	7273	770	17	144	282	128	292	17	30	317
G	10986	583	15	86	201	78	227	36	46	209
Прочие	1676	80	1	17	30	19	34	3	1	28

Примечания:

1. Разделы ОКВЭД-2: A — Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство, C — Обрабатывающие производства, G — Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов.

2. Группы мер поддержки: 1 — кредитно-гарантийная поддержка; 2 — адаптация экспортных товаров; 3 — международные проекты; 4 — нефинансовые меры; 5 — обучение персонала; 6 — региональная поддержка; 7 — страхование; 8 — анализ рынков и политики.

Источник: расчеты авторов.

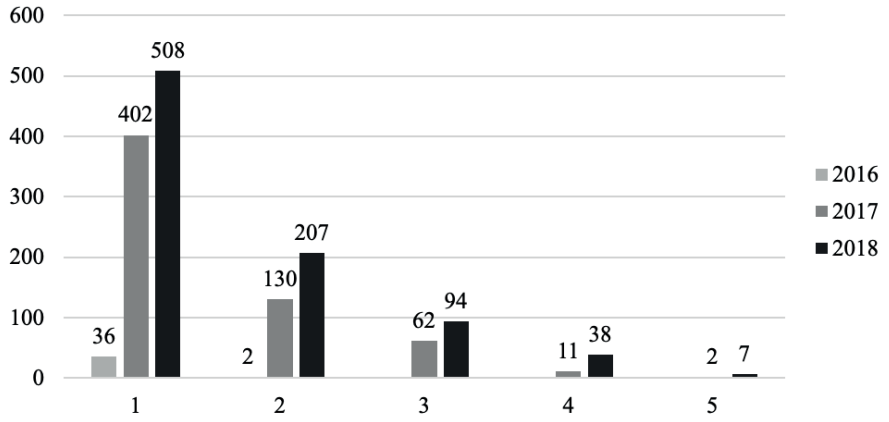
В данных прослеживается существенная вариация в количестве получателей поддержки в разные годы, а также разнородность по количеству групп мер поддержки, которую компания получила в конкретном году (рис. 2). В результирующем массиве лишь 38 наблюдений соответствуют компаниям, получившим

поддержку в 2016 году[22], при этом бóльшая часть попавших в выборку компаний — 36 — получила поддержку только из одной группы. Примечательно, что большинство из них — 26 — продолжили получать поддержку и в следующем году. В 2017 году получателями поддержки числятся 607 компаний выборки, причем 205 из них получили поддержку из двух и более групп мер. В 2018 году число получателей поддержки среди компаний выборки выросло до 854, при этом почти 60% из них ограничились лишь одной группой мер поддержки. Среди них насчитывается 245 компаний, получавших поддержку и в 2018 году, и в 2017-м, и 15 компаний, получавших поддержку три года подряд.

Подчеркнем, что на динамику экспортных показателей могли оказывать влияние напрямую не учитываемые в методологии факторы, специфичные для года (например, общеэкономические шоки различной природы), поэтому в рамках процедуры мэтчинга сопоставляются только наблюдения, соответствующие одному и тому же году. Учитывая, что бóльшая часть наблюдений в выборке соответствует 2018 году, результаты оценивания в значительной степени формируются на основе наблюдений именно этого года, в несколько меньшей степени — на основе наблюдений за 2017 год. Более того, чтобы обеспечить сопоставимость наблюдений при оценивании эффекта в разрезе групп мер из рассмотрения исключались компании, которые получали поддержку любого другого вида (в частности, компании, получавшие меры поддержки из двух и более групп, а также компании, получавшие поддержку одной из групп мер, но не совпадающей с рассматриваемой группой мер).

Представленная в табл. 2 статистика свидетельствует о том, что ключевые характеристики фирм заметно различаются между группами получивших и не получивших поддержку. В частности, получившие поддержку компании чаще являлись импортерами и экспортерами еще до обращения за поддержкой, имеют больший объем продаж на внутреннем рынке, бóльшую рентабельность и размер активов. Наблюдаются и существенные различия в динамике показателей экспортной активности, которые могут быть проявлением как эффекта получения мер поддержки, так и самоотбора в число получателей поддержки, коррекцию на который и предлагается осуществить посредством применения мэтчинга меры склонности к получению экспортной поддержки.

[22] Что следует признать вполне закономерным исходом, учитывая, что АО «РЭЦ» было создано в 2015 году.



Источник: расчеты авторов.

Рис. 2. **Распределение компаний** (ось Y)
по количеству полученных групп мер поддержки (ось X)**, 2016–2018 годы**

Fig. 2**. Distribution of Companies** (y-axis)
by Number of Groups Receiving Support (x-axis)**, 2016–2018**

Таблица 2

Описательная статистика ключевых переменных

Table 2

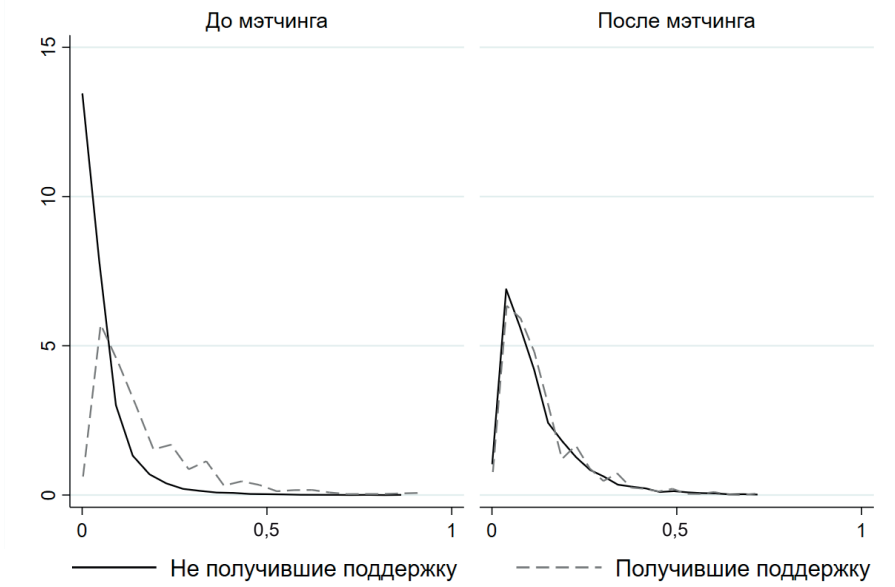
Descriptive Statistics of Key Variables

Переменная	Не получившие поддержку			Получившие поддержку		
	среднее	стандартное отклонение	медиана	среднее	стандартное отклонение	медиана
$\Delta\#pc_{ft+1}$	0,03	0,72	0,00	0,11	0,66	0,00
Δexv_{ft+1}	0,06	1,19	0,08	0,18	1,03	0,15
Валовая рентабельность[a]	1,28	0,38	1,16	1,36	0,44	1,23
ln (активы)	18,22	1,99	18,15	19,39	1,99	19,50
ln (продажи на внутренний рынок)	18,43	2,13	18,50	19,59	2,02	19,72
Текущий статус импортера	0,44	0,50	0,00	0,56	0,50	1,00
Лаговый статус импортера	0,41	0,49	0,00	0,51	0,50	1,00
Лаговый статус экспортера	0,75	0,43	1,00	0,85	0,36	1,00
Количество наблюдений	19 428			1499		

[a] Отношение стоимости продаж к себестоимости.
Источник: расчеты авторов.

Таким образом, итоговая выборка насчитывает 1499 наблюдений, соответствующих фактам получения компаниями поддерж-

ки любой из групп мер, и 19 428 наблюдений для не получивших поддержку фирм. Из этого числа 1224 наблюдениям удалось подобрать сопоставимые наблюдения из контрольной группы, удовлетворяющие заданным критериям мэтчинга. Сопоставление ядерных оценок плотности распределения мер склонности к обращению за экспортной поддержкой в выборках до и после мэтчинга позволяет говорить о наличии у построенной меры балансирующего свойства: плотности распределения меры после мэтчинга у контрольной и испытуемой групп в значительной степени совпадают, тогда как до мэтчинга различия в распределениях значительны (рис. 3)[23].



Источник: составлено авторами.

Рис. 3. **Оценки плотности распределения** (ось Y) **меры склонности к обращению за экспортной поддержкой любого вида** (ось X) **до и после мэтчинга**

Fig. 3. **Density Estimates** (y-axis) **of the Propensity Score Distribution** (x-axis) **Before and After Matching**

Согласно результатам табл. 3, пять из восьми видов мер поддержки (международные проекты, обучение персонала, региональная поддержка, страхование и анализ рынков и политики) оказываются эффективными с точки зрения стимулирования

[23] Формальные тесты построенной меры склонности (стандартное различие (Standardized Mean Difference, SMD), сопоставление средних значений меры склонности и ковариат) также приводят к выводу о выраженной способности балансировать выборки получивших и не получивших поддержку фирм. Аналогичные рис. 2 графики и результаты других тестов на балансирующие свойства мер склонности по группам мер поддержки могут быть предоставлены авторами исследования по запросу.

выхода на новые товарно-страновые рынки. В среднем получение мер поддержки приводит к дополнительным темпам прироста числа обслуживаемых товарно-страновых рынков на 12 п.п., тогда как для отдельных мер значения могут доходить до 21 п.п.

Таблица 3

Результаты оценивания эффекта воздействия поддержки для темпов прироста товарно-страновых рынков

Table 3

Average Treatment Effect on the Treated (ATET) for the Growth Rates in the Number of Product and Country Markets

Объясняемая переменная	$\Delta\#pc_{ft}$	$\Delta\#pc_{ft}$	$\Delta\#pc_{ft}$	$\Delta\#pc_{ft}$	$\Delta\#pc_{ft}$	$\Delta\#pc_{ft}$	$\Delta\#pc_{ft}$	$\Delta\#pc_{ft}$	$\Delta\#pc_{ft}$
ATET	**0,119*** (0,021)**	0,138 (0,183)	0,066 (0,057)	**0,11*** (0,036)**	0,098 (0,063)	**0,113*** (0,039)**	**0,187*** (0,065)**	**0,21** (0,093)**	**0,133*** (0,04)**
Группа мер поддержки	Любая	1	2	3	4	5	6	7	8
N_T	1499	33	256	521	230	563	91	78	561
N_{TM}	1224	25	208	440	186	477	89	69	473

Примечания:

1. В скобках указаны стандартные ошибки, полученные бутстрапом в применении к формуле (2).

2. * — $p < 0{,}1$, ** — $p < 0{,}05$, *** — $p < 0{,}01$.

3. Группы мер поддержки: 1 — кредитно-гарантийная поддержка; 2 — адаптация экспортных товаров; 3 — международные проекты; 4 — нефинансовые меры; 5 — обучение персонала; 6 — региональная поддержка; 7 — страхование; 8 — анализ рынков и политики.

4. N_T — количество наблюдений подвергшихся воздействию фирм, всего.

5. N_{TM} — количество наблюдений подвергшихся воздействию фирм с подобранным сопоставимым наблюдением.

6. Жирным шрифтом выделены коэффициенты, статистически значимые хотя бы на 10-процентном уровне значимости.

Источник: расчеты авторов.

Статистически значимый эффект на стоимостные объемы ННЭ прослеживается для несколько отличающегося перечня групп мер (табл. 4). В среднем по всем мерам темпы прироста ННЭ у получивших поддержку фирм выше на 13,5 п.п., при этом статистически значимые эффекты от мер по обучению персонала составляют около 26 п.п., от международных проектов — около 19 п.п., а от анализа рынков и политики — порядка 16 п.п. Статистически незначимые оценки эффекта для региональной поддержки и страхования контрастируют с наличием эффекта этих мер на товарно-страновую диверсификацию. При этом, несмотря на то что адаптация экспортных товаров не оказывает статистически значимого эффекта на количество товарно-страновых рынков, эффект от меры проявляется в виде повышенных темпов роста объемов экспорта. В целом масштабы дополнительного прироста стоимостных объемов экспорта следует признать сопоставимыми с дополнительным приростом числа товарно-страновых рынков. Это означает, что дополнитель-

ный рост ННЭ происходит преимущественно за счет экстенсивной составляющей, то есть расширения экспортных товарно-страновых направлений. Данные не позволяют говорить о том, что какая-либо из групп мер поддержки (кроме обучения персонала) оказывает значимое влияние на интенсивную составляющую экспорта[24], что согласуется с результатами исследований по другим странам [Martincus, Carballo, 2008; Schminke, Van Biesebroeck, 2012].

Таблица 4

Результаты оценивания эффекта воздействия поддержки для стоимостных объемов ННЭ

Table 4

Average Treatment Effect on the Treated (ATET) for Amount of NNE

Объясняемая переменная	Δexv_{ft}	Δexv_{ft}	Δexv_{ft}	Δexv_{ft}	Δexv_{ft}	Δexv_{ft}	Δexv_{ft}	Δexv_{ft}	Δexv_{ft}
ATET	**0,135***** **(0,041)**	0,204 (0,207)	**0,19**** **(0,091)**	**0,164***** **(0,061)**	0,12 (0,102)	**0,263***** **(0,059)**	0,143 (0,105)	0,087 (0,113)	**0,16***** **(0,061)**
Группа мер поддержки	Любая	1	2	3	4	5	6	7	8
N_T	1499	33	256	521	230	563	91	78	561
N_{TM}	1224	25	208	440	186	477	89	69	473

Примечания:

1. В скобках указаны стандартные ошибки, полученные бутстрапом.

2. * $p < 0{,}1$, ** — $p < 0{,}05$, *** — $p < 0{,}01$.

3. Группы мер поддержки: 1 — кредитно-гарантийная поддержка; 2 — адаптация экспортных товаров; 3 — международные проекты; 4 — нефинансовые меры; 5 — обучение персонала; 6 — региональная поддержка; 7 — страхование; 8 — анализ рынков и политики.

4. N_T — количество наблюдений подвергшихся воздействию фирм, всего.

5. N_{TM} — количество наблюдений подвергшихся воздействию фирм с подобранным сопоставимым наблюдением.

6. Жирным шрифтом выделены коэффициенты, статистически значимые хотя бы на 10-процентном уровне значимости.

Источник: расчеты авторов.

Отметим, что статистически значимый эффект, как правило, обнаруживается для наиболее востребованных у экспортеров мер. Этот результат может объясняться как повышенной эффективностью и потому востребованностью этих мер у компаний, так и недостаточным количеством пригодных для оценивания наблюдений по другим видам мер. В частности, для групп мер поддержки, для которых доступно около 500 или более соотнесенных наблюдений, статистически значимые эффекты обнаруживаются и для меры товарно-страновой диверсификации, и для стоимостных объемов экспорта. В то же время оценки эффектов мер, для

[24] Под интенсивной составляющей экспорта в данном случае понимается объемы экспорта в пересчете на количество обслуживаемых товарно-страновых рынков ($\Delta exv_{ft+1} - \Delta \#pc_{ft+1}$). Все соответствующие оценки ATET для интенсивной составляющей экспорта статистически незначимы и поэтому не приводятся в статье. Исключение составляет эффект обучения персонала (0,15), который статистически значим на уровне 5%.

которых доступно меньше соотнесенных наблюдений, положительны и указывают на существенный эффект, но стандартные ошибки коэффициентов слишком велики, в результате для трех из восьми групп мер поддержки нельзя говорить о наличии статистически значимого эффекта.

Оценки эффектов воздействия на темпы прироста стоимостных объемов ННЭ позволяют рассчитать контрфактические темпы прироста и соответствующие уровни ННЭ получивших поддержку фирм, в случае если бы экспортная поддержка в 2016–2018 годах им не предоставлялась[25]. Такой подход позволяет оценить дополнительный ННЭ на выборке участвующих в оценивании предприятий в 2017 году на уровне 70 млн долл., тогда как уже в 2019 году фактический экспорт превышал контрфактический примерно на 1,4 млрд долл. В силу целого ряда причин эту оценку следует считать консервативной (оценкой снизу). Во-первых, выборка участвующих в оценивании предприятий не является полной, хотя и с большой вероятностью в нее были включены наиболее значимые экспортеры. Во-вторых, оценки эффектов для четырех из восьми видов мер поддержки не были включены в расчет, поскольку оценки эффектов оказались статистически незначимыми. Вполне вероятно, что большее количество наблюдений позволило бы более точно оценить эффекты для этих мер и тем самым учесть их возможный вклад в динамику экспорта. В-третьих, методология по построению не учитывает дополнительный рост количества экспортеров, который меры поддержки могли стимулировать, при этом, как правило, объемы экспорта начинающих экспортеров существенно ниже продолжающих. Наконец, нельзя исключать, что эффект мер поддержки реализуется на более длительном временно́м горизонте, тогда как в силу доступности данных в настоящем исследовании оценивался только краткосрочный эффект. Тем не менее даже это значение отражает существенное позитивное влияние экспортной поддержки на объемы ННЭ, при этом полученная оценка методологически более корректна по сравнению с оценкой на основе объемов поддержанного экспорта.

4. Обсуждение результатов

Полученные эмпирические результаты могут быть проинтерпретированы в рамках модели Мелитца [Melitz, 2003], которая является базовой моделью новейшей теории международной торговли (теории гетерогенных фирм). В соответствии с предпосылками этой модели фирмы различаются по производительности ϕ,

[25] Для расчета используются только статистически значимые коэффициенты для мер групп: международные проекты, обучение персонала и анализ рынков и политики из табл. 2.

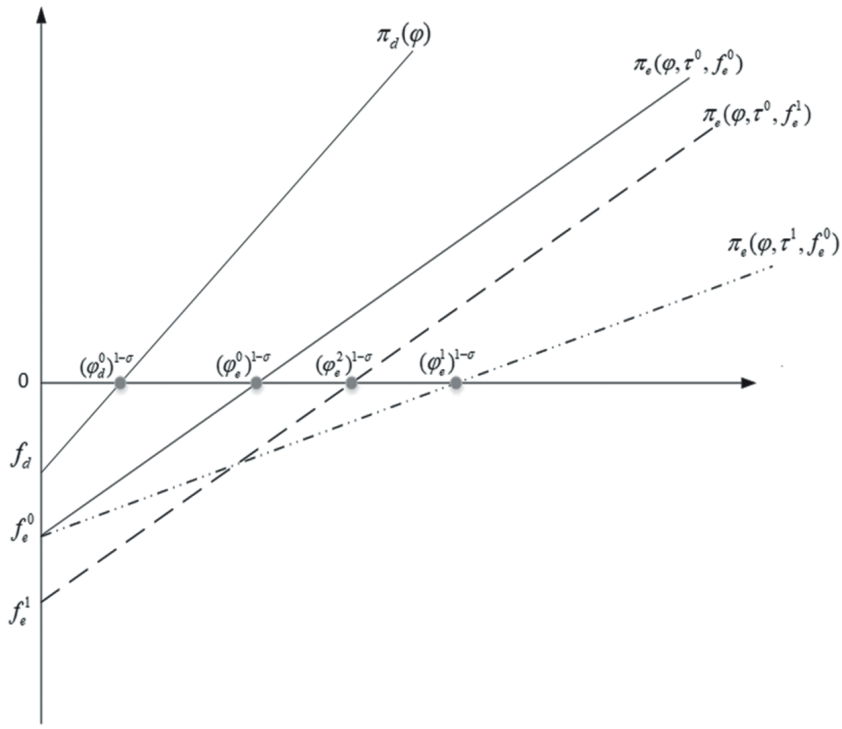
которую на старте своей деятельности они получают из некоторого априори заданного распределения. Для осуществления деятельности фирме необходимо понести затраты в виде фиксированных (то есть не зависящих от объемов продаж) издержек, причем эти издержки для внутреннего рынка f_d предполагаются меньшими, чем для внешних рынков f_e. В условиях CES-предпочтений[26] объемы продаж на внутреннем рынке положительно зависят от производительности фирмы, а на внешних рынках — дополнительно от действующих торговых барьеров τ. Эти предпосылки формируют прямолинейную зависимость между прибылью фирмы π и производительностью, возведенной в некоторую степень, зависящую от эластичности замещения σ в CES-функции полезности (рис. 4). В равновесии поставки на внутренний и внешний рынки осуществляют только те фирмы, операционная прибыль (прибыль без учета фиксированных издержек) которых превышает соответствующие фиксированные издержки. В этих условиях реализуется отбор фирм на внутренний и внешние рынки по производительности, причем отбор на внешний рынок более строгий (поскольку $f_e > f_d$). Фирмы с недостаточным уровнем производительности оказываются неспособны обеспечить уровень продаж, необходимый для покрытия фиксированных издержек, и поэтому в равновесии не участвуют в продажах на внешний или даже внутренний рынок.

Можно предположить, что меры поддержки экспортеров могут быть направлены на снижение как фиксированных издержек экспорта, так и переменных издержек торговли. Изменение воспринимаемых фирмой с учетом мер поддержки фиксированных издержек напрямую влияет только на уровень экспортной прибыли, но не на объемы продаж, зависящие исключительно от производительности компании и уровня переменных издержек торговли. При снижении фиксированных издержек экспорта дополнительные фирмы выходят на экспортные рынки, что отражается в данных в виде роста товарно-страновой диверсификации экспорта компаний. Если же мера поддержки оказывает влияние на внешнюю конкурентоспособность через повышение производительности и/или снижение переменных издержек торговли, то это транслируется и в повышенные объемы экспорта, и в расширение товарно-страновой диверсификации, поскольку делает экспорт окупаемым для большего числа фирм.

Полученные эконометрические оценки позволяют говорить о том, что меры поддержки по большей части эффективны в снижении фиксированных издержек экспорта, предоставляя фирмам

[26] Предпочтения с постоянной эластичностью замещения. Основной параметр функции полезности, задающей такие предпочтения, — эластичность замещения σ. Чем больше эластичность замещения, тем более замещаемы товары между собой.

возможность реализовать свою конкурентоспособность на большем количестве рынков. Учитывая, что меры выделенных пяти групп поддержки направлены на преодоление соответствующих торговых барьеров, по итогам исследования может быть рекомендован детальный анализ структуры этих барьеров для выявления оптимальных путей их минимизации, что позволит вовлекать в экспортную деятельность фирмы даже без их обращения за мерами экспортной поддержки.



Примечания:

1. Для иллюстративности по оси X откладываются значения производительности ϕ в степени $\sigma - 1$: $\phi^{\sigma-1}$. Поскольку по предположению $\sigma > 1$, это монотонное преобразование, которое позволяет изобразить зависимость прибыли фирмы от $\phi^{\sigma-1}$ в виде прямой линии.
2. Сплошные линии отражают зависимость прибыли фирмы от $\phi^{\sigma-1}$ на внутреннем $\pi_d(\phi)$ и экспортном $\pi_e(\phi)$ рынках при начальных значениях переменных τ^0 и фиксированных f_e^0 издержек торговли.
3. Пунктирная линия отражает зависимость прибыли фирмы $\pi_e(\phi)$ от $\phi^{\sigma-1}$ на экспортном рынке при начальном значении переменных издержек τ^0 и более высоких фиксированных издержках экспорта f_e^1.
4. Пунктирная линия с точками отражает зависимость прибыли фирмы $\pi_e(\phi)$ от $\phi^{\sigma-1}$ на экспортном рынке при начальном значении фиксированных издержек экспорта f_e^0 и более высоких переменных издержках экспорта τ^1.

Источник: адаптировано авторами на основе [Melitz, 2003].

Рис. 4. **Иллюстрация влияния изменений фиксированных и переменных издержек торговли на прибыль фирмы** (ось Y) **в зависимости от производительности** (ось X) **в модели Мелитца**

Fig. 4. **Impact of Changes in Fixed and Variable Trade Costs on Firm Profit** (y-axis) **as a Function of Productivity** (x-axis) **in the Melitz Model**

Однако значимого прироста внешней конкурентоспособности в результате применения мер поддержки в данных за 2016–2018 годы не прослеживается. Это наблюдение указывает на дополнительный потенциал повышения эффективности мер поддержки, главным образом в снижении переменных издержек торговли и росте производительности предприятий. Ключевыми составляющими переменных издержек торговли являются логистические затраты, тарифы и нетарифные барьеры, на снижение которых могут быть направлены новые комплексы мер. В свою очередь, повышение производительности является более комплексным процессом, на который может влиять множество факторов, в том числе внешнеторговая активность. Имеются эмпирические свидетельства в пользу того, что производительность компаний растет после выхода на экспортные рынки (см., например, [Краснопеева и др., 2016; Atkin et al., 2017; Loecker, 2013; Munch, Schaur, 2018]), поэтому успешное освоение новых рынков может рассматриваться как позитивный исход даже в случае, если на момент наблюдения в ближайшие годы после получения поддержки не происходит значительного дополнительного увеличения экспорта. Закрепление на новых рынках во многом связано с конкурентоспособностью компаний, которую возможно наращивать за счет поощрения модернизации производств, инвестиций в основной и человеческий капитал, а также мер, направленных на повышение качества производимой продукции [Кнобель, Кузнецов, 2019], в том числе через улучшение доступа к импортным комплектующим [Amiti, Konings, 2007; Bastos et al., 2018]. Эти рассуждения задают основу для усиления взаимодействия между институтами развития, ориентированными на экспортную поддержку, и институтами, главной целью которых является устойчивое становление производств без привязки к направлениям реализации продукции.

Наконец отметим, что полученные в настоящем исследовании результаты относятся к периоду 2016–2018 годов, что диктует необходимость обсуждения их применимости к текущему этапу развития российского экспорта. Разнообразные внешнеторговые ограничения и осложнения, с которыми российский бизнес столкнулся после 2022 года, можно рассматривать как увеличение издержек торговли, в преодолении которых меры поддержки экспорта уже в первые годы их действия демонстрировали эффективность. Более того, после 2018 года были введены новые меры поддержки (такие как корпоративные программы повышения конкурентоспособности и субсидирование затрат на транспортировку), в большей степени ориентированные на снижение переменных издержек торговли и рост производительности. Это дает основания ожидать роста эффективности поддержки экспорта в целом, поскольку, как

показало проведенное исследование, именно эти аспекты экспортной деятельности в недостаточной степени охватывались мерами, действовавшими в 2016–2018 годах. Кроме того, вызванный санкциями рост внешнеторговых барьеров, вероятно, привел к повышению востребованности мер, направленных на снижение этих барьеров, что в сочетании с ростом доступности поддержки находит отражение в статистике количества поддержанных экспортеров. Всё это дает основания полагать, что поддержка несырьевого экспорта остается актуальной и востребованной мерой адаптации российской экономики к новым условиям.

Заключение

В настоящее время во многих странах мирах сформировалось устойчивое понимание важности экспорта для устойчивого развития экономики. Это неудивительно, ведь наиболее громкие экономические успехи в XX–XXI веках ассоциируются именно с примерами экспортно ориентированного роста. Экспорт дает компаниям возможность масштабировать производство, перенимать лучшие практики ведения бизнеса, но в то же время заставляет конкурировать с наиболее способными представителями своих отраслей. Всё это находит отражение в виде позитивного эффекта экспорта на производительность как на микро-, так и на макроуровне. Поэтому вовлечение компаний в экспортную активность может рассматриваться как один из важнейших путей повышения темпов экономического роста.

По этим причинам для содействия развитию экспорта во многих странах существует и постоянно совершенствуется система поддержки экспорта. Россия не является исключением: с 2015 года ключевым институтом развития несырьевого экспорта были поддержаны тысячи экспортеров. Сам по себе факт поддержки не означает, что эти компании не начали бы освоение экспортных рынков самостоятельно, поэтому оценка эффективности мер поддержки в общем случае является нетривиальной задачей, причем методология этого оценивания должна учитывать разнородность фирм и неслучайность отбора в состав обращающихся за экспортной поддержкой. Однако расчеты, представленные в настоящей статье, показывают, что российская поддержка экспорта, предоставляемая группой РЭЦ, уже в первые годы своего существования оказала значимое влияние на экспорт российских несырьевых компаний, помогая фирмам расширять и географию, и ассортимент экспортных поставок, а также способствуя росту конкурентоспособности на внешних рынках и, как следствие, росту объемов экспорта. Можно ожидать, что в условиях переори-

ентации на новые рынки востребованность мер поддержки будет только возрастать, в результате их адаптация и совершенствование с учетом полученных результатов потенциально могут привести к еще бóльшим выгодам для российской экономики.

Литература

1. *Казун А. П., Муковнин С. К.* Бизнес-ассоциации и адаптация к санкциям российских предприятий обрабатывающей промышленности: сравнение 2018 года и 2022 года // Вопросы экономики. 2024. № 6. С. 44–72. DOI: 10.32609/0042-8736-2024-6-44-72.
2. *Карлова Н., Морозов А., Пузанова Е.* Ограничения на импорт сдерживают экспорт: результаты опроса предприятий. Аналитическая записка. М.: Банк России, 2023, январь.
3. *Кнобель А. Ю., Кузнецов Д. Е.* Закономерности формирования российскими фирмами цен на экспортных рынках // Журнал Новой экономической ассоциации. 2019. Т. 41. № 1. С. 100–127. DOI: 10.31737/2221-2264-2019-41-1-4.
4. *Кнобель А. Ю., Фиранчук А. С.* Итоги внешней торговли в 2024 году // Мониторинг экономической ситуации в России: тенденции и вызовы социально-экономического развития. 2025. № 2(184).
5. *Краснопеева Н. А., Назруллаева Е. Ю., Пересецкий А. А., Щетинин Е. И.* Экспортировать или нет? Экспортный статус и техническая эффективность российских предприятий // Вопросы экономики. 2016. № 7. С. 123–146. DOI: 10.32609/0042-8736-2016-7-123-146.
6. *Кузык М. Г., Симачев Ю. В.* Стратегии адаптации российских компаний к санкциям 2022 года // Журнал Новой экономической ассоциации. 2023. Т. 60. № 3. С. 172–180. DOI: 10.31737/22212264_2023_3_172-180.
7. *Лощенкова А. Н., Зайцев Ю. К.* Влияние санкций на выручку российских компаний // Журнал Новой экономической ассоциации. 2024. Т. 63. № 2. С. 57–74. DOI: 10.31737/22212264_2024_2_57-74.
8. *Симачев Ю. В., Яковлев А. А., Голикова В. В., Городный Н. А., Кузнецов Б. В., Кузык М. Г., Федюнина А. А.* Российские промышленные компании в условиях «второй волны» санкционных ограничений: стратегии реагирования // Вопросы экономики. 2023. № 12. С. 5–30. DOI: 10.32609/0042-8736-2023-12-5-30.
9. *Akgündüz Y. E., Kal S. H., Torun H.* Do Subsidised Export Loans Increase Exports? // The World Economy. 2018. Vol. 41. No 8. P. 2200–2215. DOI: 10.1111/twec.12580.
10. *Amiti M., Konings J.* Trade Liberalization, Intermediate Inputs, and Productivity: Evidence From Indonesia // American Economic Review. 2007. Vol. 97. No 5. P. 1611–1638. DOI: 10.1257/aer.97.5.1611.
11. *Atkin D., Khandelwal A. K., Osman A.* Exporting and Firm Performance: Evidence From a Randomized Experiment // The Quarterly Journal of Economics. 2017. Vol. 132. No 2. P. 551–615. DOI: 10.1093/qje/qjx002.
12. *Bastos P., Silva J., Verhoogen E.* Export Destinations and Input Prices // American Economic Review. 2018. Vol. 108. No 2. P. 353–392. DOI: 10.1257/aer.20140647.
13. *Berg M.* Free Lunch or Vital Support? Export Promotion in The Netherlands // Applied Economic Analysis. 2021. Vol. 90. No 30. P. 213–228.
14. *Cadot O., Fernandes A. M., Gourdon J., Mattoo A.* Are the Benefits of Export Support Durable? Evidence From Tunisia // Journal of International Economics. 2015. Vol. 2. No 97. P. 310–324. DOI: 10.1016/j.jinteco.2015.07.005.
15. *Defever F., Reyes J. D., Riaño A., Varel G.* All These Worlds Are Yours, Except India: The Effectiveness of Cash Subsidies to Export in Nepal // European Economic Review. 2020. Vol. 128. Article 103494. DOI: 10.1016/j.euroecorev.2020.103494.
16. *Defever F., Riaño A.* Evaluating the Impact of Export Finance Support on Firm-Level Export Performance. Policy Research Working Paper. No 9362. 2020.
17. *Görg H., Henry M., Strobl E.* Grant Support and Exporting Activity // Review of Economics and Statistics. 2008. Vol. 90. No 1. P. 168–174. DOI: 10.1162/rest.90.1.168.

18. Investing in Trade Promotion Generates Revenue. Geneva: International Trade Centre, 2016.
19. *Lederman D., Olarreaga M., Payton L.* Export Promotion Agencies: Do They Work? // Journal of Development Economics. 2010. Vol. 2. No 91. P. 257–265. DOI: 10.1016/j.jdeveco.2009.09.003.
20. *Martincus C., Carballo J.* Is Export Promotion Effective in Developing Countries? Firm-Level Evidence on the Intensive and the Extensive Margins of Exports // Journal of International Economics. 2008. Vol. 76. P. 89–106. DOI: 10.1016/j.jinteco.2008.05.002.
21. *Mata M., Falahat M., Correia A., Rita J.* Impact of Institutional Support on Export Performance // Economies. 2021. Vol. 3. No 9. P. 1–13. DOI: 10.3390/economies9030101.
22. *Melitz M.* The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocation and Aggregate Industry Productivity // Econometrica. 2003. Vol. 71. P. 1695–1725. DOI: 10.1111/1468-0262.00467.
23. *Munch J., Schaur G.* The Effect of Export Promotion on Firm-Level Performance // American Economic Journal: Economic Policy. 2018. Vol. 10. No 1. P. 357–387. DOI: 10.1257/pol.20150410.
24. *Navarra E.* The Effects of Corporate Subsidies Along Supply Chains // SSRN. 2023. 30 January. https://ssrn.com/abstract=4337015.
25. *Schminke A. D., Van Biesebroeck J.* Smoothing out the Bumpy Road to Export Success: Evaluating Export Promotion Activities in Belgium. Geneva: International Conference Centre, 2012.
26. *Takyi L., Naidoo V., Dogbe C.* Exploring the Relationship Between Government Institutional Support and Export Strategic Performance // Teorija in praksa. 2022. Vol. 2. No 59. P. 464–486. DOI: 10.51936/tip.59.2.464-482.
27. *Tibshirani R.* Regression Shrinkage and Selection via the Lasso // Journal of the Royal Statistical Society. Series B: Methodology. 1996. Vol. 58. No 1. P. 267–288. DOI: 10.1111/j.2517-6161.1996.tb02080.x.

References

1. Kazun A. P., Mukovnin S. K. Biznes-assotsiatsii i adaptatsiya k sanktsiyam rossiyskikh predpriyatiy obrabatyvayushchey promyshlennosti: sravnenie 2018 goda i 2022 goda [Business Associations and the Adaptation of Russian Manufacturing Enterprises to Sanctions: 2018 vs. 2022]. *Voprosy ekonomiki*, 2024, no. 6, pp. 44-72. DOI: 10.32609/0042-8736-2024-6-44-72. (In Russ.)
2. Karlova N., Morozov A., Puzanova E. *Ogranicheniya na import sderzhivayut eksport: rezul'taty oprosa predpriyatiy [Import Restrictions Hinder Exports: Business Survey Results].* Moscow, Bank of Russia, January 2023. (In Russ.)
3. Knobel A. Yu., Kuznetsov D. E. Zakonomernosti formirovaniya rossiyskimi firmami tsen na eksportnykh rynkakh [Patterns of Russian Firms' Export Pricing]. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii [Journal of the New Economic Association],* 2019, vol. 41, no. 1, pp. 100-127. DOI: 10.31737/2221-2264-2019-41-1-4. (In Russ.)
4. Knobel A. Yu., Firanchuk A. S. Itogi vneshney torgovli v 2024 godu [Foreign Trade Results in 2024]. *Monitoring ekonomicheskoy situatsii v Rossii: tendentsii i vyzovy sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya [Monitoring the Economic Situation in Russia: Trends and Challenges of Socio-Economic Development],* 2025, vol. 184, no. 2. (In Russ.)
5. Krasnopeeva N. A., Nazrullaeva E. Yu., Peresetsky A. A., Shchetinin E. I. Eksportirovat' ili net? Eksportnyy status i tekhnicheskaya effektivnost' rossiyskikh predpriyatiy [To Export or Not to Export? The Link Between the Exporter Status of a Firm and its Technical Efficiency in Russia's Manufacturing Sector]. *Voprosy ekonomiki*, 2016, no. 7, pp. 123-146. DOI: 10.32609/0042-8736-2016-7-123-146. (In Russ.)
6. Kuzyk M. G., Simachev Yu. V. Strategii adaptatsii rossiyskikh kompaniy k sanktsiyam 2022 goda [Strategies of Russian Companies to Adapt to the 2022 Sanctions]. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii [Journal of the New Economic Association],* 2023, vol. 60, no. 3, pp. 172-180. DOI: 10.31737/22212264_2023_3_172-180. (In Russ.)
7. Loshchenkova A. N., Zaytsev Yu. K. Vliyanie sanktsiy na vyruchku rossiyskikh kompaniy [The Impact of Sanctions on the Revenues of Russian Companies]. *Zhurnal Novoy eko-*

nomicheskoy assotsiatsii [Journal of the New Economic Association], 2024, vol. 63, no. 2, pp. 57-74. DOI: 10.31737/22212264_2024_2_57-74. (In Russ.)
8. Simachev Yu. V., Yakovlev A. A., Golikova V. V., Gorodnyy N. A., Kuznetsov B. V., Kuzyk M. G., Fedyunina A. A. Rossiyskie promyshlennye kompanii v usloviyakh "vtoroy volny" sanktsionnykh ogranicheniy: strategii reagirovaniya [Russian Industrial Companies Under the "Second Wave" of Sanctions: Response Strategies]. *Voprosy ekonomiki*, 2023, no. 12, pp. 5-30. DOI: 10.32609/0042-8736-2023-12-5-30. (In Russ.)
9. Akgündüz Y. E., Kal S. H., Torun H. Do Subsidised Export Loans Increase Exports? *The World Economy*, 2018, vol. 41, no. 8, pp. 2200-2215. DOI: 10.1111/twec.12580.
10. Amiti M., Konings J. Trade Liberalization, Intermediate Inputs, and Productivity: Evidence From Indonesia. *American Economic Review*, 2007, vol. 97, no. 5, pp. 1611-1638. DOI: 10.1257/aer.97.5.1611.
11. Atkin D., Khandelwal A. K., Osman A. Exporting and Firm Performance: Evidence From a Randomized Experiment. *The Quarterly Journal of Economics*, 2017, vol. 132, no. 2, pp. 551-615. DOI: 10.1093/qje/qjx002.
12. Bastos P., Silva J., Verhoogen E. Export Destinations and Input Prices. *American Economic Review*, 2018, vol. 108, no. 2, pp. 353-392. DOI: 10.1257/aer.20140647.
13. Berg M. Free Lunch or Vital Support? Export Promotion in The Netherlands. *Applied Economic Analysis*, 2021, vol. 90, no. 30, pp. 213-228.
14. Cadot O., Fernandes A. M., Gourdon J., Mattoo A. Are the Benefits of Export Support Durable? Evidence From Tunisia. *Journal of International Economics*, 2015, vol. 2, no. 97, pp. 310-324. DOI: 10.1016/j.jinteco.2015.07.005.
15. Defever F., Reyes J. D., Riaño A., Varel G. All These Worlds Are Yours, Except India: The Effectiveness of Cash Subsidies to Export in Nepal. *European Economic Review,* 2020, vol. 128, article 103494. DOI: 10.1016/j.euroecorev.2020.103494.
16. Defever F., Riaño A. Evaluating the Impact of Export Finance Support on Firm-Level Export Performance. *Policy Research Working Paper*, no. 9362, 2020.
17. Görg H., Henry M., Strobl E. Grant Support and Exporting Activity. *Review of Economics and Statistics*, 2008, vol. 90, no. 1, pp. 168-174. DOI: 10.1162/rest.90.1.168.
18. *Investing in Trade Promotion Generates Revenue.* Geneva, International Trade Centre, 2016.
19. Lederman D., Olarreaga M., Payton L. Export Promotion Agencies: Do They Work? *Journal of Development Economics*, 2010, vol. 2, no. 91, pp. 257-265. DOI: 10.1016/j.jdeveco.2009.09.003.
20. Martincus C., Carballo J. Is Export Promotion Effective in Developing Countries? Firm-Level Evidence on the Intensive and the Extensive Margins of Exports. *Journal of International Economics*, 2008, vol. 76, pp. 89-106. DOI: 10.1016/j.jinteco.2008.05.002.
21. Mata M., Falahat M., Correia A., Rita J. Impact of Institutional Support on Export Performance. *Economies*, 2021, vol. 3, no. 9, pp. 1-13. DOI: 10.3390/economies9030101.
22. Melitz M. The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocation and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica*, 2003, vol. 71, pp. 1695-1725. DOI: 10.1111/1468-0262.00467.
23. Munch J., Schaur G. The Effect of Export Promotion on Firm-Level Performance. *American Economic Journal: Economic Policy*, 2018, vol. 10, no. 1, pp. 357-387. DOI: 10.1257/pol.20150410.
24. Navarra E. The Effects of Corporate Subsidies Along Supply Chains. *SSRN,* 30 January 2023. https://ssrn.com/abstract=4337015.
25. Schminke A. D., Van Biesebroeck J. *Smoothing out the Bumpy Road to Export Success: Evaluating Export Promotion Activities in Belgium.* Geneva, International Conference Centre, 2012.
26. Takyi L., Naidoo V., Dogbe C. Exploring the Relationship Between Government Institutional Support and Export Strategic Performance. *Teorija in praksa*, 2022, vol. 2, no. 59, pp. 464-486. DOI: 10.51936/tip.59.2.464-482.
27. Tibshirani R. Regression Shrinkage and Selection via the Lasso. *Journal of the Royal Statistical Society*, *Series B: Methodology,* 1996, vol. 58, no. 1, pp. 267-288. DOI: 10.1111/j.2517-6161.1996.tb02080.x.