

demand and the forced switch of demand from services to goods (meanwhile growth in food production, chemistry and wood and paper production continued to be based on net export growth). The factors that emerged by mid-2021 and negatively affected the development of manufacturing in the short term are indicated: the first is the exhausting deferred demand and, the second is the intensifying cost inflation. Meantime there is one supporting growth factor which is oil export recovery.

Keywords: *manufacturing production, crisis, COVID-19, industrial structure, factors of industrial development.*

JEL Classification: E23, L16, L60, O47.

DOI: 10.31737/2221-2264-2021-52-4-13

Н.А. Волчкова

РЭШ, Всероссийская академия внешней торговли, Москва

Российские экспортеры в условиях экономического кризиса, вызванного пандемией

Аннотация. В работе представлены результаты анализа данных опроса российских несырьевых экспортеров, проведенного в 2020 г. Результаты опроса позволяют определить основные каналы влияния кризиса, вызванного пандемией коронавирусной инфекции, на деятельность экспортных компаний и способы их адаптации к работе в новых условиях. Примерно три четверти опрошенных экспортеров сообщили о негативных эффектах кризиса на их деятельность. При этом анализ опроса показывает, что со стороны поставок международные связи не повысили степени уязвимости компаний к кризису: задержки поставок с равной вероятностью происходили со стороны отечественных и зарубежных поставщиков. Однако со стороны продаж продукции различия имели место: для компаний-экспортеров возможности роста продаж на внешних рынках случались реже, чем на внутреннем, а значительные потери рынка – чаще. Эти результаты позволяют сделать вывод о том, что международные связи компаний-экспортеров создали дополнительные риски именно на стороне продаж, но не на стороне поставок, что согласуется с тем, что именно издержки экспорта, связанные с доступом на зарубежные рынки, значимо выросли в связи с запретом на международные поездки в условиях пандемии.

Ключевые слова: *экономический кризис, пандемия COVID-19, экспортеры, российские компании.*

Классификация JEL: D22, F14, L20, E32.

DOI: 10.31737/2221-2264-2021-52-4-14

1. Введение

Согласно оценкам Института экономической политики имени Е.Т. Гайдара (Кнобель, Фиранчук, 2021) в условиях экономического кризиса 2020 г. несырьевой неэнергетический экспорт России без учета вывоза золота снизился на 4,3% при снижении экспортных цен (-4,1%). Экспорт высокотехнологичных товаров уменьшился на 14% из-за сокращения физических объемов вывоза. В работе представлен анализ данных опроса российских несырьевых экспортеров, проведенного в 2020 г. Результаты опроса позволяют определить основные каналы влияния кризиса на деятельность компаний и способы их адаптации к работе в новых условиях. В работе показано, что международные связи не создавали значимых последствий для степени уязвимости ком-

пании к кризису: задержки поставок с равной вероятностью происходили со стороны отечественных и зарубежных поставщиков, но изменение продаж на внутреннем рынке значимо отличается от изменения продаж на внешних рынках: значительные потери продаж на зарубежных рынках случались чаще, чем на внутреннем, а рост продаж – реже.

В работе (Bonadio et al., 2021) рассматривается численная многосекторная модель для 64 стран мира, связанных цепочками поставок, и показывается, что в условиях шока со стороны занятости, после введения карантинных мер, и адаптации к возможности удаленного работы вклад глобальных цепочек в падение реального ВВП составляет около одной четверти. Авторы показывают, что ренационали-

зация цепочек поставок не делает страны более устойчивыми к шокам, вызванным карантинными мерами на рынке труда в условиях пандемии. Результаты проведенной нами работы частично согласуются с выводами (Bonadio et al., 2021) и показывают, что в 2020 г. у российских экспортеров задержки поставок происходили с одинаковой частотой как со стороны отечественных поставщиков, так и со стороны иностранных. Однако наши результаты также указывают на то, что дополнительные риски глобальных цепочек возникали и со стороны рынков сбыта. Адаптация экспортных компаний к кризису на стороне продаж была ниже на зарубежных рынках, чем на отечественном. Это согласуется с тем, что в условиях пандемии всеми странами был введен жесткий запрет на международные поездки, что снизило возможности персональных контактов для установления бизнес-связей, в то время как персональные встречи играют значимую роль для развития международной торговли (Cristea, 2011). В работе (Benzi, Gonzalesi, Mourouganeï, 2020) показан значимый отрицательный эффект ограничений на международные поездки для экспорта услуг. В нашем исследовании выявлен аналогичный эффект и на экспорт несырьевых товаров.

2. Опрос экспортеров несырьевой продукции

Опрос экспортеров был проведен в июне–ноябре 2020 г. ЦЭФИР РЭШ по заказу РАНХиГС. Опрос проводился с целью определения и экономической оценки барьеров для экспорта несырьевой неэнергетической продукции. В условиях развивающегося экономического кризиса, вызванного коронавирусной инфекцией, в анкету были добавлены вопросы, нацеленные на определение каналов влияния кризиса на деятельность и методы адаптации к кризису фирм-респондентов.

Нужно отметить, что исходная задача предполагала опрос репрезентативной выборки несырьевых экспортеров. Для построения такой выборки были проделаны следующие действия. На первом этапе использовалась вся популяция юридических лиц, занимавшихся

прямым экспортом товаров за пределы таможенной границы ЕАЭС в 2018 г. Идентификатором юридического лица являлся ИНН. Показатели деятельности этих юридических лиц были взяты из базы данных RUSLANA Bureau Van Dijk. Из полученной базы мы исключили индивидуальных предпринимателей, фирмы, экспортировавшие сырьевые товары, а также те, основным видом деятельности которых была торговля. После этого в базе данных осталось 9498 компаний, 25% из которых имели основным видом деятельности сельское хозяйство и пищевую промышленность (2295 компаний) и 75% — обрабатывающую промышленность (7203 компании).

Для построения стратифицированной выборки по двум измерениям — вид деятельности и размер бизнеса — был использован следующий подход. В отношении видов деятельности было выбрано указанное выше разделение на две группы (сельское хозяйство и пищевая промышленность, обрабатывающая промышленность), а для определения страт по размеру бизнеса был использован метод Далениуса–Ходжеса (Dalenius, Hodges, 1959) для оценки оптимальных границ страт. В качестве переменной размера использовалась выручка предприятия за 2018 г. Ввиду того что некоторое число предприятий не имело показателя выручки в базе данных RUSLANA, они были выделены в отдельную страту. Остальные предприятия в каждой отраслевой метастрате были распределены по четырем размерным стратам. Доля страт для фирм без данных о выручке была определена как доля фирм в этих стратах от всей генеральной совокупности. Для остальных страт число компаний для опроса определялось с помощью метода эффективного разбиения Неймана с учетом дисперсии годового оборота внутри групп и подгрупп: согласно этому методу число представителей страт в выборке должно быть пропорциональным размеру страты, умноженному на стандартное отклонение величины, используемой для стратификации, внутри этой страты. На последнем шаге внутри каждой страты была сформирована случайная выборка компаний. Для каждой компании в выборочной совокуп-

ности было построено семь запасных компаний из своей страты. Из практических соображений на последнем шаге из выборочной совокупности были исключены компании из 30 регионов, которые были очень мало представлены в выборке. В результате выборочная совокупность состояла из 8426 предприятий, находящихся в 55 регионах России.

В рамках исследования также опрашивали предприятия-неэкспортеры, наблюдаемые характеристики которых (регион, отрасль, производительность труда) были похожи на характеристики опрошенных экспортеров. При анализе данных эта группа предприятий использовалась в качестве контрольной.

В ходе полевого этапа исследования было опрошено 928 экспортных компаний и 344 неэкспортирующих. Наибольшее число компаний-экспортеров, принявших участие в опросе, производят пищевые продукты, химические вещества и продукты, машины и оборудование, электрическое оборудование, металлические изделия, занимаются лесозаготовкой. Среднее число штатных сотрудников опрошенных компаний составило 827 человек. При этом для 25% фирм численность работников не превышает 26 человек, а для четверти предприятий число сотрудников превосходит 430 человек. Максимальная по выборке занятость составила 155 000 человек; 17,4% респондентов указали, что их предприятие является частью более крупной фирмы, 40% из них имеют подразделения за пределами России, в частности в Германии, Казахстане, США, Китае, Франции и др. Больше половины

опрошенных фирм-экспортеров (53%) также являются импортерами, при этом 81% импортируют из-за рубежа сырье и материалы, 66% импортируют оборудование, а 22% – технологии. Продукция большинства предприятий, принявших участие в опросе, представлена и за рубежом, и на внутреннем рынке. В среднем по выборке предприятие поставляет на отечественный рынок 67% своей продукции, а 32% – экспортируется. Только 25% респондентов ответили, что продают на внутреннем рынке менее 50% своей продукции, хотя среди них есть и такие компании, которые всю свою продукцию продают исключительно за рубеж.

3. Влияние кризиса на деятельность предприятий

25% опрошенных экспортеров сообщили, что деятельность их предприятия не была затронута кризисом, вызванным пандемией коронавирусной инфекции. Для 72% влияние кризиса имело место. При этом деятельность экспортеров в среднем значимо чаще была затронута кризисом, чем неэкспортирующих компаний, а чувствительность к кризису не была связана с размером предприятия.

Как и любой кризис, этот, связанный с пандемией, для кого-то создал проблемы, а кому-то предоставил новые возможности. В табл. 1 представлены ответы экспортеров на вопрос о том, как изменились их продажи на внутреннем и внешнем рынках.

Распределение изменений объемов продаж на внутреннем и внешнем рынках значимо отличаются друг от друга, что подтверж-

Таблица 1

Изменение объемов продаж экспортных компаний, связанное с пандемией

Масштаб изменения продаж	Изменение продаж на:	
	внутреннем рынке, %	внешнем рынке, %
Рост более чем на 50%	4,6	0,8
Рост на 25–50%	7,9	1,1
Рост менее чем на 25%	14,2	6,5
Не изменились	12,4	11,8
Снижение менее чем на 25%	44,6	53,1
Снижение на 25–50%	13,9	21,3
Снижение более чем на 50%	2,5	5,3

дает тест однородности (значение статистики теста однородности равно 78,646744, и нулевая гипотеза о совпадении распределений отвергается). Оценки средних значений изменений объемов продаж также значимо различаются. Для внутреннего рынка среднее падение продаж составляет 5%, в то время как для внешнего — 17%.

Сопоставление двух распределений — изменений продаж на внутреннем и внешнем рынках — указывает на то, что в условиях коронавирусной инфекции возможности роста на внешних рынках случались реже, чем на внутреннем, а значительные потери рынка — чаще.

4. Способы адаптации к кризису

Наиболее часто используемая мера адаптации к кризису — вывод работников на дистанционную работу, это имело место на 70% опрошенных компаний. При этом 25% экспортеров было вынуждено приостанавливать работу в условиях кризиса, 72% — не приостанавливало. Сокращение расходов на заработную плату и на неденежные поощрения работников (питание, страховка и т.д.) имело место в 14% компаний. В неоплачиваемый отпуск отправили работников 12% компаний. Задержка заработной платы в 2020 г. случалась на 12% опрошенных компаний экспортеров. Увольнять работников пришлось только 6,5% экспортных фирм, в то время как 91% обошлись без увольнений.

Анализ ответов респондентов, сопоставление ответов экспортеров с ответами неэкспортеров при контроле размера предприятия позволяют сделать вывод о том, что более жесткая адаптация к кризису в виде приостановки деятельности предприятия, увольнения сотрудников, оформления отпусков без содержания, сокращения и задержки заработной платы происходила на предприятиях-экспортерах значимо чаще, чем на предприятиях-неэкспортерах. Также эти события были более вероятны для компаний меньшего размера по сравнению с компаниями большего.

При этом гибкие меры адаптации в виде использования дистанционного формата рабо-

ты с одинаковой вероятностью применялись фирмами экспортерами и неэкспортерами, а также фирмами разного размера.

В целом можно сделать вывод, что в условиях экономического кризиса, вызванного пандемией, российские экспортеры несырьевых товаров поддерживали свою работоспособность в большей мере путем гибкой подстройки трудовых отношений под новые эпидемиологические условия, чем путем снижения расходов на работников и их увольнения. При этом более серьезные изменения, вызванные кризисом, имели место на предприятиях-экспортерах чаще, чем на неэкспортирующих предприятиях.

5. Проблемы, возникающие со стороны контрагентов

Задержка оплаты от клиентов в условиях кризиса имела место у половины опрошенных экспортеров. При этом на предприятиях-неэкспортерах это происходило с той же частотой. Также в равной степени с этим сталкивались компании разного размера.

Задержка поставок комплектующих и сырья имела место в 36% опрошенных компаний, причем с одинаковой вероятностью эта задержка происходила в случае поставок из-за рубежа и поставок от отечественных поставщиков. Около 60% компаний не испытывали проблем с поставками. При этом с проблемой задержки поставок компании-неэкспортеры сталкивались значимо реже, чем экспортеры.

Также возникали ситуации отказа от закупок со стороны покупателей продукции компаний-респондентов. Об этом сообщили 34% компаний-экспортеров. Экспортеры попадали в эти ситуации значимо чаще, чем неэкспортеры, а компании меньшего размера значительно чаще, чем большие компании.

Нарушения поставок случались с одинаковой частотой со стороны как отечественных, так и зарубежных партнеров, что не является тривиальным. Существует мнение, что международные цепочки поставок в условиях кризиса, вызванного пандемией, являются фактором дополнительного риска. Полученный нами результат указывает на то, что внутрен-

ние и внешние цепочки поставок в равной степени испытывали проблемы в 2020 г.

6. Действия предприятий в отношении своих контрагентов

Пересечение границ представляло определенную проблему для поставок продукции российскими несырьевыми экспортерами. Чуть более половины опрошенных компаний указали, что они вынуждены были задерживать поставки из-за проблем в пересечении границ. Примерно столько же компаний (48%) сообщили, что они задерживали поставки продукции из-за введения режима самоизоляции. То есть вероятность проблем, связанных с поставками, из-за пересечения границ в условиях эпидемиологического кризиса сопоставима с вероятностью нарушения поставок из-за режима самоизоляции.

Задерживали платежи контрагентам 27% опрошенных экспортеров. Значимо реже это случалось среди неэкспортирующих компаний. Вероятность такой ситуации не зависела от размера бизнеса.

От поставок иностранных комплектующих или сырья вынуждены были отказаться 16% экспортеров. Среди компаний-неэкспортеров это случалось значительно реже, что не удивительно, в силу того что доля импортирующих компаний оказалась значительно выше среди экспортеров, чем неэкспортеров.

7. Меры государственной поддержки

В список компаний из пострадавших отраслей и системообразующих предприятий попали 21% опрошенных экспортеров. Но лишь 2,7% из них сообщили об острой необходимости в государственной поддержке в условиях кризиса, еще 11% – в необходимости такой поддержки из-за значительных проблем и 43% сообщили, что скорее нуждаются в такой поддержке. При этом чуть более трети опрошенных экспортеров сообщили, что не нуждаются в мерах государственной поддержки.

Соответственно, и меры поддержки получило очень ограниченное число экспортеров. Так, государственные субсидии получило 5,1% экспортеров, налоговые послабления –

6,8%, отсрочку арендных платежей – 3,7%, снижение страховых взносов – 5,8%, кредитование на льготных условиях – 4,6%, беспроцентные кредиты на выплату зарплаты – 4,4%, отсрочку кредитных платежей – 4,4%.

Доля компаний, получивших соответствующие меры поддержки, среди неэкспортирующих предприятий в целом не отличается значимо от доли среди экспортирующих компаний. Единственным исключением является отсрочка кредитных платежей – она имела место чаще среди экспортеров. Этот результат согласуется с тем, что на момент опроса кредиты имела значимо большая доля экспортеров по сравнению с неэкспортерами – 44 и 30% соответственно.

8. Ожидание будущего после пандемии

Следует отметить, что экспортеры во второй половине 2020 г. вполне оптимистично смотрели в будущее, полагая, что восстановиться до уровня начала 2020 г. они смогут довольно быстро: 25% – за менее чем три месяца, 23% – за три-шесть месяцев и 30% – в срок от полугода до года. Это хорошо соответствует тому, что произошло в 2021 г.: по результатам семи месяцев 2021 г. индекс физического объема экспорта по большинству групп несырьевых товаров составил от 105 до 117% относительно 2020 г. (расчеты ВАВТ). Исключением стали металлы и сельскохозяйственные товары, где не произошло роста экспорта во многом благодаря экспортным пошлинам, введенным правительством с целью стабилизации внутренних цен.

9. Выводы

Распространено мнение о том, что международные связи компаний в условиях кризиса, вызванного пандемией, являются источником дополнительного риска. Наше исследование показало, что со стороны поставок комплектующих и сырья международные связи не увеличивали частоты проблем для российских компаний по сравнению с отечественными, в то время как со стороны рынков продаж возможности адаптации к кризису

были хуже на международных рынках, чем на отечественных. Возможное объяснение этого факта связано с тем, что помимо шоков, вызванных карантинными мерами на рынке труда, доступ на зарубежные рынки был также затруднен в силу ограничений на международные поездки, которые играют важную роль для адаптации зарубежных продаж. Это означает, что именно запрет на международные поездки явился фактором роста издержек для бизнеса, а не международные связи сами по себе.

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

- Кнобель А.Ю., Фиранчук А.** (2021). Внешняя торговля в 2020 г.: преодоление падения. *Экономическое развитие России*. Т. 28. № 3. С. 12–17. [Knobel A.Yu., Firanchuk A. (2021). International trade in 2020: Over-
- coming decline. *Russian Economic Development*, 28, 3, 12–17 (in Russian).]
- Benzi S., Gonzalesi F., Mourougane A.** (2020). The impact of COVID-19 international travel restrictions on services-trade costs. *OECD Trade Policy Papers*, No. 237. Paris: OECD Publishing.
- Bonadio B., Huo Z., Levchenko A., Pandalai-Nayar N.** (2021). Global supply chains in the pandemic. *NBER WP 27224*.
- Cristea A.D.** (2011). Buyer-seller relationships in international trade: Evidence from U.S. States' exports and business-class travel. *Journal of International Economics*, 84, 2, 207–220.
- Dalenius T., Hodges J.L.** (1959). Minimum variance stratification. *Journal of the American Statistical Association*, 54, 285, 88–101.

Поступила в редакцию 17.09.2021

Received 17.09.2021

N.A. Volchkova

New Economic School, Russian Foreign Trade Academy, Moscow, Russia

Russian exporters in the economic crisis caused by the COVID-19 pandemic

Abstract. We report results of the analysis of the survey data collected from Russian non-raw material exporters in 2020. Survey data allows defining the main channels through which pandemic crisis affected firms' performance and identifying measures the firms applied to adjust to the new shocks. About three quarters of the surveyed exporters reported negative effects of the crisis on their operations. At the same time, firms' international exposure on input side did not increase the degree of companies' vulnerability to the crisis: supply delays were equally likely to occur on the part of domestic and foreign partners. However, there was a statistically significant difference on output side: exporting companies faced growth opportunities in domestic market more often than in foreign destinations, while significant losses happened more often in the foreign markets. These results allow us to conclude that the international exposure of exporting companies in special circumstances of economic crisis, caused by COVID-19 pandemic, created additional risks on the sales side, but not on the input side. This is consistent with the increase in foreign market access costs due to the ban on international travels.

Keywords: *economic crisis, COVID-19 pandemic, exporters, Russian firms.*

JEL Classification: D22, F14, L20, E32.

DOI: 10.31737/2221-2264-2021-52-4-14