



Выживаемость российских фирм на экспортных рынках

Кузнецов Д.Е.¹

¹ Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ:

Предметом изучения в настоящей работе является динамика количества уникальных российских экспортеров в период 2004–2014 гг. На основе анализа таблиц выживаемости российских фирм на экспортном рынке показано, что состав российских экспортеров в большей степени изменчив от года к году, большинство фирм покидают экспортные рынки уже на второй год после начала экспортной деятельности. В то же время среди российских экспортеров можно выделить фирмы, которые имеют более чем десятилетний опыт ведения экспортной деятельности. Несмотря на относительно небольшую долю таких предприятий в общем числе российских экспортеров, именно на эти фирмы приходится большая часть российского экспорта в стоимостном выражении.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: экспорт, внешняя торговля, экспортеры, гетерогенные фирмы, данные уровня транзакций, экстенсивная маржа.

Survival of the Russian companies in export markets

Kuznetsov D.E.¹

¹ The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia

Введение

Исследования, посвященные международной торговле, уже достаточно продолжительное время указывают на то, что экспортная деятельность стран может стать драйвером устойчивого экономического роста [1] (*Richardson, Rindal, 1995*). Вместе с тем акценты постепенно смещаются на уровень фирм, так как именно предприятия, но не страны, являются агентами, благодаря взаимодействию между которыми и происходит международная торговля товарами. В результате в экономической литературе сформировалось целое направление, которое принято называть новейшей теорией международной торговли. Эта теория берет начало с работы Марка Мелитца [2] (*Melitz, 2003*), который показал, что гетерогенность фирм в сочетании с фиксированными издержками экспорта может объяснить, почему одни фирмы экспортируют, а другие – нет.

Имея возможность соотносить экспортные поставки и фирмы, их осуществляющие, потоки экспорта условно можно представить как совокупность экстенсивной и интенсивной составляющей. В первом случае речь идет о количестве фирм, которые осуществляют экспортную деятельность, тогда как второй термин относится к объемам экспорта некоторой средней фирмы. Например, в предельном случае постоянного числа экспортеров все изменения совокупного экспорта приходится на интенсивную составляющую: в среднем российские фирмы нарастили объемы экспорта, при этом число этих фирм осталось прежним. В данной работе предлагается, используя детализированную статистику российского экспорта¹, сосредоточиться на экстенсивной составляющей российского экспорта, то есть на количестве российских фирм-экспортеров, динамике данного показателя в различных разрезах. В частности, предлагается обсудить изменчивость по основным группам отраслей состава экспортеров от года к году и тесно связанный с этим показатель выживаемости российских фирм на экспортных рынках. Согласно результатам ряда исследований, именно экстенсивная составляющая вносит основной вклад в поведение экспортных потоков некоторых стран [3] (Volchkova, 2011).

¹ Для расчетов в данной работе использовалась база данных грузовых таможенных деклараций (БД ГТД), в которой содержится информация о международных торговых операциях с возможностью идентифицировать российскую фирму-участника сделки и база данных RUSLANA (БД RUSLANA), которая, помимо прочего, позволяет определить отраслевую принадлежность рассматриваемой фирмы.

ABSTRACT:

The presented study considers the dynamics of number of Russian exporters over the period 2004-2014. It shows on the base of the analysis of Russian companies' survival scales that the members of Russian exporters change substantially over the time. Moreover, the majority of companies leave export markets in the next year after the start of the export activity. At the same time, there are Russian exporting companies, which have more than ten years of export experience. Despite the relatively small share of such enterprises in the total number of Russian exporters, these companies account for a large share of exports in value terms.

KEYWORDS: export, foreign trade, exporters, heterogeneous companies, transaction level data, extensive margin.

JEL Classification: F12, F14

Received: 01.01.2017 / **Published:** 16.01.2017

© Author(s) / Publication: CREATIVE ECONOMY Publishers
For correspondence: Kuznetsov D.E. (kuznetsovde@ranepa.ru)

CITATION:

Kuznetsov D.E. [2017] Vyzhivaemost rossiyskikh firm na eksportnyh rynkakh [Survival of the Russian companies in export markets]. Rossiyskoe predprinimatelstvo. 18. (1). – 57-66.
[doi: 10.18334/rp.18.1.37208](https://doi.org/10.18334/rp.18.1.37208)

Динамика количества российских экспортеров в 2004–2015 гг.

Для начала обратимся к динамике общего числа российских экспортеров² с разбиением на основные группы отраслей. Поведение данного показателя в период 2004–2014 гг. отражено на *рисунке 1*. Отметим, что в российском экспорте значительную роль играют фирмы-посредники, то есть фирмы, которые по основному виду деятельности относятся к разделу ОКВЭД GA. Это обстоятельство является важной отличительной чертой российского экспорта, заслуживающей отдельного обсуждения, не представленного в данной работе. Существенная доля экспортеров приходится на обрабатывающую промышленность. В среднем предприятия данной группы составляли порядка 35% от общего числа российских экспортеров. Значительна доля экспортеров, принадлежащих прочим³ отраслям: среднее значение доли таких предприятий в общем количестве российских экспортеров за период 2004–2014 гг. составило 19%. Можно выделить устойчивую тенденцию снижения числа экспортеров, относящихся по основному роду деятельности к сельскому, лесному, рыбному хозяйствам. Количество таких экспортеров за период 2004–2014 гг. сократилось более чем в два раза. Отметим также, что лишь около 1% от общего числа российских экспортеров приходится на добывающие отрасли.

² В рамках данного анализа фирмой-экспортером считается юридическое лицо, имеющее ненулевые объемы экспорта в рассматриваемом году. В работе [6] (Knobel, Kuznetsov, 2016) также была представлена динамика количества российских экспортеров, однако в рамках указанной работы в качестве экспортеров рассматривались также и индивидуальные предприниматели. Отметим также, что после 2010 г. внешняя торговля России с Беларусью и Казахстаном не учитывается в таможенной статистике на общих основаниях, поэтому, чтобы обеспечить сравнимость показателей до и после 2010 г., мы исключили из рассмотрения фирмы, которые осуществляли экспорт только в Беларусь или Казахстан.

³ В данную категорию отраслей были отнесены все отрасли услуг, за исключением уже упомянутой группы торговых посредников (раздел ОКВЭД G). Основной вид деятельности данных предприятий не связан с производством товаров и/или торговлей товарами. Несмотря на это, эти предприятия осуществляли экспорт товаров. Одна из причин такого явления заключается в том, что в некоторых случаях отраслевая принадлежность российских фирм не соответствует деятельности, которая ассоциируется с данным предприятием. Например, ряд российских добывающих компаний в качестве основного вида деятельности указали раздел ОКВЭД K (операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг).

ОБ АВТОРЕ:

Кузнецов Дмитрий Евгеньевич, старший научный сотрудник Центра исследований международной торговли РАНХиГС (kuznetsovde@ranepa.ru)

ЦИТИРОВАТЬ СТАТЬЮ:

Кузнецов Д.Е. Выживаемость российских фирм на экспортных рынках // Российское предпринимательство. – 2017. – Том 18. – № 1. – С. 57–66. doi: [10.18334/rp.18.1.37208](https://doi.org/10.18334/rp.18.1.37208)

Анализ таблиц выживаемости российских фирм на экспортных рынках

Изменение числа российских экспортеров, отраженное на *рисунке 1*, представляет собой разницу между количеством фирм, вышедших на экспортные рынки, и количеством фирм, прекративших экспортную деятельность. Анализ процесса входа и выхода российских фирм на экспортные рынки уместно проводить с использованием таблицы выживаемости фирм на экспортных рынках (*табл. 1*). Такое представление данных позволяет отследить, какое количество новых экспортеров появилось в данном году и как количество этих экспортеров менялось с течением времени, а также позволяет оценить количество «устойчивых» экспортеров (экспортеров, ведущих экспортную деятельность непрерывно с момента выхода на экспортные рынки). Например, согласно данным, представленным в *таблице 1*, в 2005 году экспортировать начали 8196 фирм, при этом ни одна фирма из этого числа не являлась экспортером в 2004 г. (возможно, являлась экспортером в 2003 г. или ранее). Аналогично, в 2006 г. экспортную деятельность начали 7562 фирмы, при этом ни одна из этих фирм не числилась в качестве экспортера ни в 2005 г., ни в 2004 г. Из числа 7562 фирм, начавших экспорт в 2006 г., в 2007 г. экспортировали лишь 3600 фирм⁴. Также предлагается выделить показатели выживаемости на экспортных рынках для двух групп предприятий, на которые в совокупности приходится большая часть российских экспортеров: предприятия обрабатывающей промышленности (*табл. 2*) и «фирмы-посредники» (*табл. 3*).

Обсудим основные тенденции и закономерности, наблюдающиеся в показателях выживаемости российских фирм на экспортных рынках. Отметим, что на второй год после начала экспорта большинство экспортеров прекращают экспортную деятельность. На протяжении периода 2004–2014 гг. показатель выживаемости российских экспортеров на второй год находился в диапазоне 38–48%⁵. Примечательно, что данное обстоятельство не является отличительной чертой только лишь российского экспорта. Например, в работе [4] (*Eaton, Eslava, Kugler and Tybout, 2008*) авторы получили схожие значения выживаемости на второй год после начала экспорта для колумбийских предприятий⁶, а в работе [5] (*Amado, Opromolla, 2013*) авторы получили схожие

⁴ Естественным ограничением анализа является то обстоятельство, что мы не можем достоверно утверждать, что фирма, начавшая экспорт в некоторый год, не экспортировала в период до 2004 г. Например, в числе 7562 фирм могут находиться фирмы, которые осуществляли экспортную деятельность в 2003 г. или ранее. По этой причине более достоверным данный показатель следует признать для периодов, которые более удалены от 2004 г., так как для этих периодов вероятность того, что рассматриваемая фирма осуществляла экспортную деятельность до 2004 г. выше.

⁵ Без учета значения данного показателя для фирм, начавших экспорт в 2004 г. или ранее.

⁶ В качестве одного из возможных объяснений этого феномена авторы предлагают рассуждения о том, что в среднем фирмы в первый год пребывания на экспортных рынках делают лишь пробные поставки незначительных объемов, которые в большинстве случаев указывают экспортерам на отсутствие выгод от экспорта в текущих условиях. Эти рассуждения подтверждаются данными: на «экспортеров-новичков» приходится лишь незначительная часть экспорта в рассматриваемом году.



Рисунок 1. Динамика количества экспортеров в разрезе основных групп отраслей, 2004–2014 гг.
 Источник: расчеты авторов на основе данных БД ГТД и БД RUSLANA.

по масштабам значения выживаемости для португальских фирм. В целом динамика показателя выживаемости на второй год после начала экспорта не может считаться однозначной на всем рассматриваемом временном интервале. В частности, в период с 2006 по 2009 г. выживаемость на второй год снижалась, затем в 2010 г. наблюдался резкий скачок данного показателя до уровня 48%, затем последовало снижение до 45% для экспортеров, начавших экспорт в 2013 г. К третьему году после начала экспорта на экспортных рынках выживает лишь около 22–29% фирм. При этом экспортеры, которые начали экспорт в 2010 г., отличаются повышенной выживаемостью на экспортных рынках не только на второй год, но также и на третий и четвертые года. Следует признать, что процесс входа фирм на экспортные рынки и выхода с них обладает достаточной сильной устойчивостью. В частности, не наблюдается слишком резких изменений показателя выживаемости. Например, можно говорить о том, что в среднем 45% фирм продолжают экспорт на второй год после выхода на экспортные рынки, на третий год их остается приблизительно 26%, на четвертый – 17%, на пятый – 12%.

Среди предприятий обрабатывающей промышленности показатели выживаемости несколько выше, чем по всем российским экспортерам. Так, например, в среднем осуществлять экспортную деятельность на второй год после начала экспорта продолжают 49% предприятий. Более того, в 2010–2012 гг. более половины фирм обрабатывающей промышленности продолжили экспортную деятельность на второй год после начала

экспорта. На третий год после начала экспорта в среднем 31% предприятий обрабатывающей промышленности продолжают экспортировать, что также существенно выше аналогичного показателя, рассчитанного по всем российским экспортерам.

Показатели выживаемости фирм-посредников на экспортных рынках ниже, чем в среднем по всем российским экспортерам, однако эти отличия следует признать незначительными. В частности, в данной категории фирм на второй год после начала экспорта на экспортных рынках остается 45% фирм, на третий год – 25%, на четвертый – 16%, на пятый – 11%.

Важно отметить, что прекращение экспорта после выхода на экспортные рынки не означает, что фирма навсегда прекратила экспортную деятельность. Количество фирм, экспортная деятельность которых нерегулярна, также отражено в *таблице 1*. Например, можно заметить, что в 2006 г. экспортерами являлись 21170 фирм, из них 8908 начали экспортировать в 2004 г. или ранее, 3810 начали экспортировать в 2005 г., 7562 в 2006 г. При этом 890 фирм экспортировали в 2004 и в 2006 г., но не экспортировали в 2005 г., то есть в экспортной деятельности этих 890 фирм наблюдался перерыв в 2005 г. В данном случае можно говорить о том, что около 11% фирм, выбывших с экспортного рынка в 2005 г., вернулись на него в 2006 г. Аналогично, в 2007 г. насчитывалось 1793 фирмы, которые экспортировали в этом году, при этом в их экспортной деятельности был перерыв (2005 и/или 2006 г.). Модели новейшей теории международной торговли предлагают рассматривать таких экспортеров как фирмы, которые преодолели невозвратные издержки выхода на экспортные рынки, следовательно, такие фирмы с большей вероятностью будут осуществлять экспортную деятельность в будущем.

Можно заметить, что в среднем в рассматриваемом году порядка 30% от общего числа экспортеров – экспортеры-новички, то есть фирмы, начавшие экспорт в данном году. Количество фирм, выходящих на экспортные рынки впервые, в России из года в год снижалось, хотя этот тренд сменился на положительный в 2013 г. Так, например, в 2008 г. на экспортный рынок вышли 5966 фирм, но в 2012 г. данный показатель составил лишь 4913 фирмы. Особенно сильное падение наблюдалось в 2008–2010 гг., что можно увязать с глобальным финансовым кризисом. Это падение сопровождалось снижением выживаемости фирм. Оба этих фактора в совокупности обеспечили снижение общего количества российских экспортеров.

Состав экспортеров обрабатывающей промышленности можно признать более устойчивым. Согласно представленным расчетам, в среднем в данном году в этой группе предприятий лишь около 20% экспортеров-новичков. В то же время экспортеры-посредники отличаются повышенной долей новичков в общем количестве экспортеров. Согласно расчетам, доля новичков среди посредников в среднем составляет 35%.

Таблица 1

Выживаемость российских фирм на экспортных рынках (2004–2014 гг.)

Год начала экспорта/год	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
2004 или ранее	20516	12571	8908	6868	5513	4414	3713	3286	2910	2622	2384
2005		8196	3810	2225	1481	1028	766	621	525	456	408
2006			7562	3600	2015	1215	842	639	527	431	382
2007				7294	3197	1693	1022	766	591	490	418
2008					5966	2484	1286	888	660	548	441
2009						5494	2061	1220	827	633	503
2010							5658	2696	1645	1117	836
2011								5355	2481	1514	1036
2012									4913	2276	1384
2013										5438	2432
2014											5573
Нерегулярный экспорт	0	0	890	1793	2261	2621	3133	3623	3590	4309	4507
Всего экспортеров	20516	20767	21170	21780	20433	18949	18481	19094	18669	19834	20304
2004 или ранее	100%	61%	43%	33%	27%	22%	18%	16%	14%	13%	12%
2005		100%	46%	27%	18%	13%	9%	8%	6%	6%	5%
2006			100%	48%	27%	16%	11%	8%	7%	6%	5%
2007				100%	44%	23%	14%	11%	8%	7%	6%
2008					100%	42%	22%	15%	11%	9%	7%
2009						100%	38%	22%	15%	12%	9%
2010							100%	48%	29%	20%	15%
2011								100%	46%	28%	19%
2012									100%	46%	28%
2013										100%	45%
2014											100%

Источник: БД ГТД, БД RUSLANA, расчеты авторов.

Отметим также, что среди российских экспортеров 2014 г. около 12% фирм имели более чем десятилетний опыт ведения экспортной деятельности. Согласно данным БД ГТД, на эту относительно малую долю предприятий в 2014 г. пришлось порядка 75% всего российского экспорта. Среди предприятий обрабатывающей промышленности доля таких фирм значительно больше и составляет 20%, и эти предприятия обеспечили приблизительно 65% экспорта фирм обрабатывающей промышленности. В то же время в категории фирм-посредников доля экспортеров с более чем десятилетним опытом ведения экспортной деятельности находится на уровне около 5%.

Заключение

На основании проведенного анализа можно говорить о том, что для российского экспорта характерны достаточно большие темпы обновления состава экспортеров. От четверти до трети экспортеров – это фирмы, которые экспортируют первый год.

Таблица 2

**Выживаемость российских фирм обрабатывающей промышленности (ОКВЭД D)
на экспортных рынках (2004–2014 гг.)**

Год начала экспорта/год	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
2004 или ранее	6769	4759	3722	3147	2707	2312	2004	1852	1699	1552	1425
2005		2234	1127	741	534	394	317	269	235	210	193
2006			1942	974	622	404	306	245	212	176	161
2007				1852	911	544	386	304	233	198	169
2008					1475	653	397	295	240	205	166
2009						1211	544	360	280	229	200
2010							1373	709	453	329	265
2011								1327	672	433	317
2012									1207	606	397
2013										1349	635
2014											1340
Нерегулярный экспорт	0	0	334	641	834	972	1312	1444	1473	1671	1774
Всего экспортеров	6769	6993	7125	7355	7083	6490	6639	6805	6704	6958	7042
2004 или ранее	100%	70%	55%	46%	40%	34%	30%	27%	25%	23%	21%
2005		100%	50%	33%	24%	18%	14%	12%	11%	9%	9%
2006			100%	50%	32%	21%	16%	13%	11%	9%	8%
2007				100%	49%	29%	21%	16%	13%	11%	9%
2008					100%	44%	27%	20%	16%	14%	11%
2009						100%	45%	30%	23%	19%	17%
2010							100%	52%	33%	24%	19%
2011								100%	51%	33%	24%
2012									100%	50%	33%
2013										100%	47%
2014											100%

Источник: БД ГТД, БД RUSLANA, расчеты авторов.

Учитывая, что количество экспортеров меняется не столь существенно от года к году, темпы выбытия фирм с экспортных рынков сопоставимы с темпами выхода на экспортные рынки. Таким образом, можно говорить о том, что состав российских экспортеров ежегодно обновляется приблизительно на треть. Это, в свою очередь, указывает на важное обстоятельство: задача повышения количества российских экспортеров тесно связана не только со стимулированием фирм к началу экспортной деятельности, но и со стимулированием фирм не покидать экспортные рынки после начала экспорта. Учитывая повышенную устойчивость предприятий обрабатывающей промышленности на экспортных рынках по сравнению с фирмами других отраслей, предприятиям данной группы следует уделять первоочередное внимание вопросам поддержки экспортной деятельности. Кроме того, большая часть экспорта обрабатывающей промышленности (и в целом российской экономики) приходится на относительно малое число предприятий, которые являются устойчивыми экспортерами.

Таблица 3

Выживаемость российских «фирм-посредников» (ОКВЭД G) на экспортных рынках (2004–2014 гг.)

Год начала экспорта/год	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
2004 или ранее	8099	4554	2978	2079	1518	1099	862	730	605	532	483
2005		3736	1769	977	618	404	282	218	183	153	134
2006			3528	1702	894	493	325	253	199	167	149
2007				3281	1424	727	426	314	245	199	175
2008					2693	1112	553	377	268	219	178
2009						2568	955	543	335	249	186
2010							2848	1374	838	568	415
2011								2763	1308	786	510
2012									2544	1160	691
2013										2795	1265
2014											2985
Нерегулярный экспорт	0	0	294	564	707	793	1011	1178	1173	1544	1635
Всего экспортеров	8099	8290	8569	8603	7854	7196	7262	7750	7698	8372	8806
2004 или ранее	100%	56%	37%	26%	19%	14%	11%	9%	7%	7%	6%
2005		100%	47%	26%	17%	11%	8%	6%	5%	4%	4%
2006			100%	48%	25%	14%	9%	7%	6%	5%	4%
2007				100%	43%	22%	13%	10%	7%	6%	5%
2008					100%	41%	21%	14%	10%	8%	7%
2009						100%	37%	21%	13%	10%	7%
2010							100%	48%	29%	20%	15%
2011								100%	47%	28%	18%
2012									100%	46%	27%
2013										100%	45%
2014											100%

Источник: БД ГТД, БД RUSLANA, расчеты авторов.

ИСТОЧНИКИ:

- Richardson J.D., Rindal. Why Exports Really Matter! Washington DC: Institute for International Economics and the Manufacturing Institute (National Association of Manufacturers), 1995.
- Melitz M. The Impact of Trade on Intra-Industry reallocation and Aggregate Industry Productivity // *Econometrica*. – 2003. – p. 1695-1725.
- Volchkova N. Costs of exporting: Evidence from Russia. CEFIR/NES Working Paper, 2011.
- Eaton J., Eslava M., Kugler M., and Tybout J. Export dynamics in colombia: Transactions level evidence // Banco de la Republica. Subgerencia de Estudios Econmicos. – 2008.
- Amador J., Opromolla L.D. Product and destination mix in export markets // *Review of World Economics*. – 2013. – № 149. – p. 23-53.

6. Кнобель А.Ю., Кузнецов Д.Е. Некоторые показатели российского экспорта на уровне отдельных экспортеров // Российское предпринимательство. – 2016. – № 3. – с. 339-350.

REFERENCES:

- Amador J., Oromolla L.D. (2013). \Product and destination mix in export markets\ Review of World Economics. (149). 23-53.
- Eaton J., Eslava M., Kugler M., and Tybout J. (2008). \Export dynamics in colombia: Transactions level evidence. Banco de la Republica. Subgerencia de Estudios Econmicos. (in Russian).
- Knobel A.Yu., Kuznetsov D.E. (2016). Nekotorye pokazateli rossiyskogo eksporta na urovne otdelnyh eksporterov [Some information about Russian export indexes of the individual exporters level]. Rossiyskoe predprinimatelstvo. (3). 339-350. (in Russian).
- Melitz M. (2003). \The Impact of Trade on Intra-Industry reallocation and Aggregate Industry Productivity\, Econometrica. 1695-1725.