

## **Финансовая поддержка компаний реального сектора: особенности распределения и эффекты воздействия<sup>1</sup>**

В последние десятилетия заметно ужесточились условия международной конкуренции, особенно на рынках товаров с использованием труда высокой квалификации. Как следствие, многие национальные правительства расширили практику проведения активной промышленной политики, направленной на осуществление структурных изменений в экономике (НИУ ВШЭ, 2018). Это, в частности, предполагает применение различных инструментов государственной поддержки, стимулирующих компании развивать деятельность в направлениях, соответствующих задачам и приоритетам государства, придерживаться определенных моделей поведения (Симачев, Кузык, 2020).

В рамках экономической теории целесообразность государственной поддержки компаний традиционно соотносится с потребностью восполнения фундаментальных провалов рынка, связанных, прежде всего, с недостатком финансирования исследований и инноваций на докоммерческой стадии – когда общественные выгоды от соответствующих вложений заведомо превышают возможные доходы инвесторов (Nelson, 1959; Arrow, 1962; Usher, 1964), а также со сложностью выстраивания кооперации и сотрудничества между экономическими агентами с принципиально различающимися ценностями, мотивациями и «культурой» - такими как фирмы и университеты (Partha, David, 1994; Vozeman, 2000).

В России тема активной структурной политики и, соответственно, применения различных инструментов стимулирования компаний в последние годы весьма популярна и среди лиц, принимающих решения, и среди экспертов. При этом государство традиционно тяготеет к использованию инструментов прямой финансовой поддержки – несмотря на более высокие издержки применения и администрирования по сравнению с менее селективными формами поддержки, такими как налоговые льготы – поскольку это позволяет налагать на фирмы-получатели конкретные обязательства по достижению количественно измеримых результатов, которые затем используются органами власти в качестве подтверждения эффективности реализуемой политики (НИУ ВШЭ, 2018). В настоящее время государством применяется значительное число инструментов финансовой поддержки, ориентированных на решение широкого спектра задач: стимулирование

---

<sup>1</sup> Исследование выполнено за счет средств гранта АНО «Центр перспективных управленческих решений».

инвестиционной и инновационной активности компаний, проведение НИОКР по приоритетным тематическим направлениям, импортозамещение, развитие экспорта и др. (Simachev, Kuzyk, 2018, 2019), однако их результативность и эффективность зачастую вызывает вопросы. В условиях обострившихся бюджетных ограничений особое значение приобретает выявление преимуществ и недостатков различных инструментов поддержки, оценка их влияния на результаты деятельности фирм. Важно также учитывать, что использование механизмов господдержки как способ компенсации отдельных провалов рынка неизбежно порождает издержки для развития рыночной среды, усиление «провалов государства» (Wolf, 1993; Радыгин, Энтов, 2012).

## **1. Обзор литературы и обоснование гипотез исследования**

За рубежом вопросам государственной поддержки фирм традиционно уделяется очень большое внимание – количество соответствующих публикаций исчисляется сотнями (см., например, обзор в работах Correa et al. (2013), Castellacci, Mee Lie (2015), Caloffi et al. (2016), Dimos, Pugh (2016), Симачева и др. (2017)). Российские исследования масштабов и результативности государственной поддержки в основном связаны с макроэкономическим анализом, причем чаще – налогового стимулирования (Акиндинова и др., 2013; Алексеев и др., 2019; Иванова и др., 2009; Рыкова, Уткин, 2013; Суслина, Леухин, 2018). Работ, в которых на микроуровне анализируются вопросы распределения и результативности финансовой поддержки, достаточно мало (в качестве относительно недавних примеров можно упомянуть исследования Яковлева и др. (2020), Симачева и Кузыка (2020)), причем существенная часть из них акцентируется на поддержке инновационной деятельности (Иванов и др., 2012; Симачев и др., 2014).

### **1.1. Специфика распределения финансовой поддержки, факторы, влияющие на доступ компаний к господдержке**

Одним из наиболее очевидных проявлений «провалов государства» при реализации структурной политики является избыточная ставка на крупный устоявшийся бизнес, что проявляется в том числе в явном смещении оказываемой поддержки в сторону крупных компаний (НИУ ВШЭ, 2018). Положительная связь между величиной компаний и вероятностью получения ими государственной поддержки неоднократно обнаруживалась в зарубежных, так и в российских исследованиях (см., например, работы Fier, Heneric (2005), Aschhoff (2010), Nuergo, Moreno (2017), Симачева и Кузыка (2020)).

Одним из возможных объяснений смещенности государственной поддержки в сторону крупных компаний служит стремление государства избегать рисков: распределение субсидий между небольшим числом крупных реципиентов вместо множества мелких снижает транзакционные издержки и упрощает контроль за использованием средств (Garika, Mohnen, 2010). Кроме того, близость крупного бизнеса к государству позволяет лоббировать создание специальных инструментов поддержки и выделение дополнительного финансирования. Более того, формально «нейтральные» к масштабам бизнеса механизмы, как правило, в значительной степени «захватываются» крупными и сверхкрупными компаниями (НИУ ВШЭ, 2018). При этом такая ситуация характерна отнюдь не только для России – и в зарубежной практике бенефициарами мер и инструментов государственной политики, изначально не ориентированных на определенный круг адресатов, чаще всего становятся крупные давно функционирующие на рынке компании (Rodrik, 2004; 2008).

Наряду с субъективизмом администраторов поддержки и существенными лоббистскими возможностями крупного бизнеса более высокие шансы его представителей на получение государственного финансирования могут иметь под собой и вполне объективные основания. Как в России, так и за рубежом, крупные компании традиционно демонстрируют более высокий уровень инновационной и исследовательской активности (Bayona et al., 2001; Blanes, Busom, 2004; González et al., 2005; Иванов и др., 2012), что позволяет им чаще выступать бенефициарами многочисленных механизмов финансовой поддержки инноваций и НИОКР. Кроме того, подготовка заявок для участия в конкурсах на получение финансовой поддержки, зачастую весьма объемных и сложных, требует определенных организационных затрат, которые объективно проще нести крупным фирмам (Huergo et al., 2016).

Наконец, в России государственная поддержка крупного бизнеса нередко имеет социальные основания: концентрация занятости на крупных системообразующих предприятиях, которые наряду с этим нередко являются градообразующими, вынуждает государство обращать на них более пристальное внимание, особенно в периоды кризисов (Симачев и др., 2010), что достаточно ярко проявилось и в 2020 году (Кузык, 2020). При этом реализация антикризисных мер по снижению напряженности на рынке труда нередко приобретает затяжной характер: так в период предыдущего масштабного кризиса они вышли далеко за пределы его основной фазы (Зубаревич, 2010).

Отмеченная особенность российской политики может иметь следствием большую вероятность государственной поддержки компаний из регионов с относительно низким

уровнем социально-экономического развития, а также расположенных на отдалении от основных деловых и индустриальных центров (в силу известных проблем с мобильностью трудовых ресурсов). За рубежом акцент государства на поддержке компаний из периферийных регионов отмечался, в частности, в работе Tokila, Naaranen (2008). Контраргументом здесь могут служить заведомо более широкие возможности фирм из высокоразвитых регионов по осуществлению инновационной и исследовательской деятельности и использованию соответствующих механизмов государственной поддержки – прежде всего, в силу концентрации в таких регионах научных организаций и вузов, которые могут выступать источниками передовых инноваций и результатов НИОКР. Вместе с тем, тезис о преимущественно внутрирегиональном характере перетока знаний и взаимодействия бизнеса с наукой имеет как немало эмпирических подтверждений (Dill, 1990; Acs et al., 1992; Jaffe et al., 1993; Audretsch, Feldman, 1996; Fritsch, Schwirten, 1999; Sternberg, 1999; Agrawal, Cockburn, 2003), так и не меньшее число опровержений (Grotz, Braun, 1997; Vedovello, 1997; Beise, Stahl, 1999; Kaufmann, Tödtling, 2001; Monjon, Waelbroeck, 2003).

В части отраслевых акцентов государственной поддержки в зарубежных исследованиях нередко отмечается более высокая вероятность ее получения фирмами из высокотехнологичных отраслей (см., например, работы Duch et al. (2009), Alecke (2010)). В России же ситуация с отраслевым распределением финансовой поддержки государства видится не столь однозначной. Так, в исследовании Зудина (2015) отмечена некоторая смещенность финансовой поддержки государства в сторону низкотехнологичных секторов. В недавней работе Симачева и Кузыка (2020) показано, что чаще всего получателями финансовой поддержки федеральных властей становятся компании отраслей с достаточно высоким технологическим уровнем: автомобилестроения, транспортного машиностроения, электронной и фармацевтической промышленности, однако наряду с этим отмечен и значимый акцент на поддержке предприятий низкотехнологичной пищевой отрасли.

*Гипотеза 1. Финансовая поддержка федерального уровня смещена в сторону крупного и сверхкрупного бизнеса, высокотехнологичных и наукоемких отраслей, однако при этом ее получение характерно для компаний из регионов относительно низким уровнем социально-экономического развития.*

В силу отмеченной выше склонности органов государственной власти избегать рисков при распределении поддержки и потребности демонстрировать высокую эффективность реализуемых программ получателями бюджетных средств как в России, так и за рубежом часто становятся заведомо успешные проекты компаний, демонстрирующих

устойчивую позитивную динамику, которые зачастую не испытывают острой необходимости в государственном финансировании (David et al., 2000; Klette et al., 2000; Wallsten, 2000; Lach, 2002; НИУ ВШЭ, 2018). При этом высокорисковые, но потенциально прорывные проекты фирм, не имеющих накопленной истории успеха, для которых особенно важна государственная поддержка, на практике имеют невысокие шансы на ее получение (НИУ ВШЭ, 2018).

*Гипотеза 2. Адресатами финансовой поддержки чаще становятся компании, демонстрирующие положительную динамику.*

Наряду с объективными характеристиками фирм, такими как их величина, региональное расположение, отраслевая принадлежность и динамика развития, значимым фактором их доступа к государственному финансированию является предшествующий опыт получения поддержки. Данный эффект, получивший в экономической литературе название «эффекта Матфея»<sup>2</sup>, имеет на сегодняшний день немалое число эмпирических подтверждений (Crespi, Antonelli, 2011; Barajas, 2016; Huergo, Moreno, 2017). Главной причиной его возникновения принято считать стремление органов власти ориентироваться на ограниченный круг хорошо известных им организаций (НИУ ВШЭ, 2018), причем как в тех случаях, когда предыдущий опыт поддержки был успешным и способствовал развитию фирм («добродетельный эффект»), так и в ситуациях, когда оказанная ранее поддержка не дала результатов («порочный эффект» - David (1994)).

Вместе с тем, ограниченность «кругозора» администраторов поддержки их стремление ориентироваться на проверенных партнеров, безусловно, является далеко не единственной причиной возникновения рассматриваемого эффекта. Большое значение имеет также предшествующий позитивный опыт участия в конкурсах по распределению государственных средств и подготовки соответствующих заявок (Huergo, Moreno, 2017). Кроме того, в некоторых приоритетных для ряда государств отраслях, таких как авиационная промышленность, число значимых игроков достаточно невелико, что неизбежно влечет за собой высокую повторяемость государственной поддержки (Barajas, Huergo, 2010).

*Гипотеза 3. Доступ компаний к финансовой поддержке государства в существенной мере определяется предшествующим опытом ее получения.*

## **1.2. Влияние государственной поддержки на деятельность компаний**

---

<sup>2</sup> Данный термин используется как в широком контексте – в отношении научного признания (Merton, 1968), так и применительно к государственной поддержке компаний: см., например, Crespi, Antonelli (2011).

На сегодняшний день существует значительное число эмпирических свидетельств позитивного влияния финансовой поддержки государства на деятельность компаний-реципиентов (см., в частности, результаты мета-анализа в работах Correa et al. (2013), Caloffi et al. (2016), Симачева и др. (2017)). В то же время, если в части воздействия государственной поддержки на «масштабные» показатели деятельности фирм – выручка, численность работников и т.п. – преобладают положительные оценки (Pellegrini, Centra, 2006; Cowling, 2010; Söderblom, Samuelsson, 2013; Cantner, Kösters, 2015; Banai et al., 2020; Симачев, Кузык, 2020), то в случае с показателями эффективности, такими как рентабельность или производительность труда, ситуация выглядит не столь однозначной. При наличии ряда эмпирических подтверждений позитивного влияния господдержки на подобного рода показатели (РАСЕС, 2009; Cantner, Kösters, 2015) достаточно часто наблюдается и обратное. Так, в работе Pellegrini, Centra (2006) наряду с воздействием финансовой поддержки на рост оборота, занятости и основных фондов отмечается, что производительность труда в поддержанных фирмах росла медленнее чем в компаниях, не получавших государственные субсидии. В исследовании Cappelen et al. (2008) показано, что позитивные изменения в интенсивности инновационной деятельности компаний (прежде всего, рост расходов на НИОКР), происходящие под влиянием государственной поддержки, далеко не всегда приводят к улучшению показателей деятельности фирм, таких как производительность труда. В недавней работе Banai et al. (2020) выявлен положительный вклад поддержки в рост численности сотрудников, выручки от продаж, валовой добавленной стоимости и, в некоторых случаях, операционной прибыли, однако при этом ни одна из анализируемых схем поддержки не оказала существенного влияния на производительность труда предприятий. Наконец, в исследовании Vu, Tran (2020) получен вывод о том, что финансовая поддержка государства способствует техническому прогрессу и росту фирм, однако не выявлено никаких свидетельств взаимосвязи господдержки с производительностью.

*Гипотеза 4. Государственная поддержка оказывает значимое позитивное влияние на рост фирм (динамику выручки и занятости) и в меньшей степени сказывается на эффективности их деятельности (производительности труда и рентабельности).*

Ввиду того, что одним из ключевых факторов доступа компаний к государственному финансированию является их размер, принципиальное значение имеет вопрос о том, поддержка какой из категорий фирм – малых, средних или крупных – является наиболее эффективной. С позиций государства данный вопрос является дискуссионным, а ответ на него напрямую зависит от решаемых задач: поддержка крупных и сверхкрупных компаний

способна обеспечить более значимый краткосрочный эффект в масштабах национальной экономики и, особенно, отдельных отраслей и регионов; поддержка же малого и среднего бизнеса может быть более значимой в долгосрочной перспективе, в том числе с позиций улучшения делового климата и поддержки занятости. В части влияния оказываемой поддержки на компании ситуация также выглядит неоднозначной. С одной стороны, крупный бизнес традиционно играет ключевую роль в финансировании инноваций и НИОКР (Иванов и др., 2012; Meath et al., 2016) и демонстрирует способность эффективно снижать производственные затраты (Trianni et al., 2016). Кроме того, отмечается, что крупным компаниям более присущи поведенческие изменения в результате получения господдержки (Falk, 2006). Однако существенно чаще в исследованиях выявляется большая значимость государственной поддержки для средних и, особенно, малых фирм (Loof, Heshmati, 2005; Reinkowski et al., 2010; Wanzenbock et al., 2013; Huergo, Moreno, 2017). В частности, в работах Reinkowski et al. (2010) и Huergo, Moreno (2017) показано, что государственная поддержка существенно повышает склонность малых и средних фирм к проведению НИОКР. Кроме того, МСП объективно испытывают большие сложности с внедрением передовых технологий и освоением новых рынков ввиду существенно меньших по сравнению с крупным бизнесом ресурсных, организационных и технологических возможностей – по этой причине существенную роль в стимулировании их развития способна сыграть государственная поддержка (Llopis-Albert et al., 2021).

*Гипотеза 5. Для малого и среднего бизнеса государственная поддержка обеспечивает более значимые эффекты, нежели для крупных фирм.*

## **2. Эмпирическая база исследования**

Основу информационной базы исследования составляет сформированная исполнителями уникальная база данных показателей деятельности российских компаний реального сектора, сформированная путем интеграции данных из трех различных источников:

- данных из Реестра соглашений о предоставлении субсидий федерального бюджета Единого портала бюджетной системы РФ за период с 2014 по 2019 год по всем доступным субсидиям (наименование получателя, размер субсидии, ГРБС);
- данных из базы Bureau van Dijk Ruslana по полному кругу предприятий реального сектора, по которым доступна информация о выручке и численности работников (наименование, отраслевая и региональная принадлежность, организационно-

правовая форма, конечный собственник, дата создания, выручка, численность работников, прибыль и др.);

- данных ФТС России о компаниях-экспортерах за 2014-2018 годы (наименование, объем экспорта).

Итоговой массив содержит данные о 637 тыс. предприятий и организаций реального сектора, из которых свыше 5 тыс. являлись в 2014-2019 годах получателями субсидий из федерального бюджета. Детализированные данные об отраслевой структуре выборки представлены в приложении А. Отраслевая структура выборки близка структуре генеральной совокупности (рис. 1).

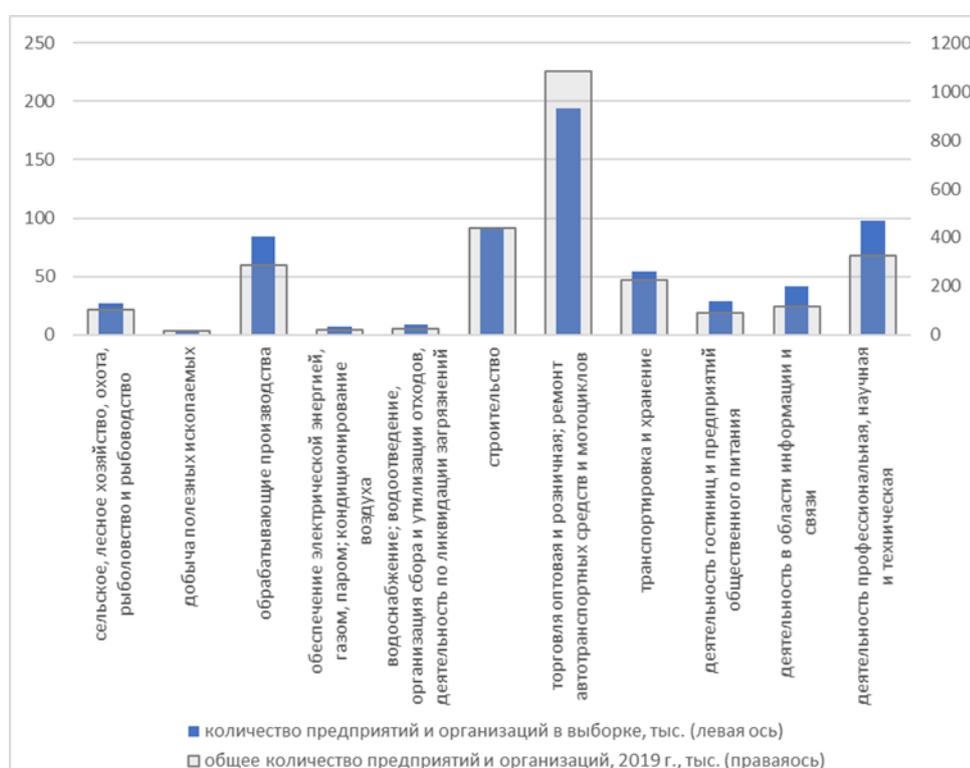


Рисунок 1. Отраслевая структура выборки и генеральной совокупности

Источник: составлено авторами на основе базы данных исследования, данных Росстата.

### 3. Результаты эмпирического анализа

#### 3.1. Особенности распределения финансовой поддержки

Финансовая поддержка компаний реального сектора, осуществляемая в форме субсидий, характеризуется высоким уровнем *концентрации*: из совокупного объема поддержки, полученного компаниями в 2014-2019 годах, свыше четверти пришлось на 4 компании, свыше половины – на 11 компаний. При этом если в 2015 и 2016 годах

концентрация господдержки ощутимо снижалась, а в последующие два года ее уровень был достаточно стабилен, то в 2019 году произошел довольно заметный ее рост (рис. 2).

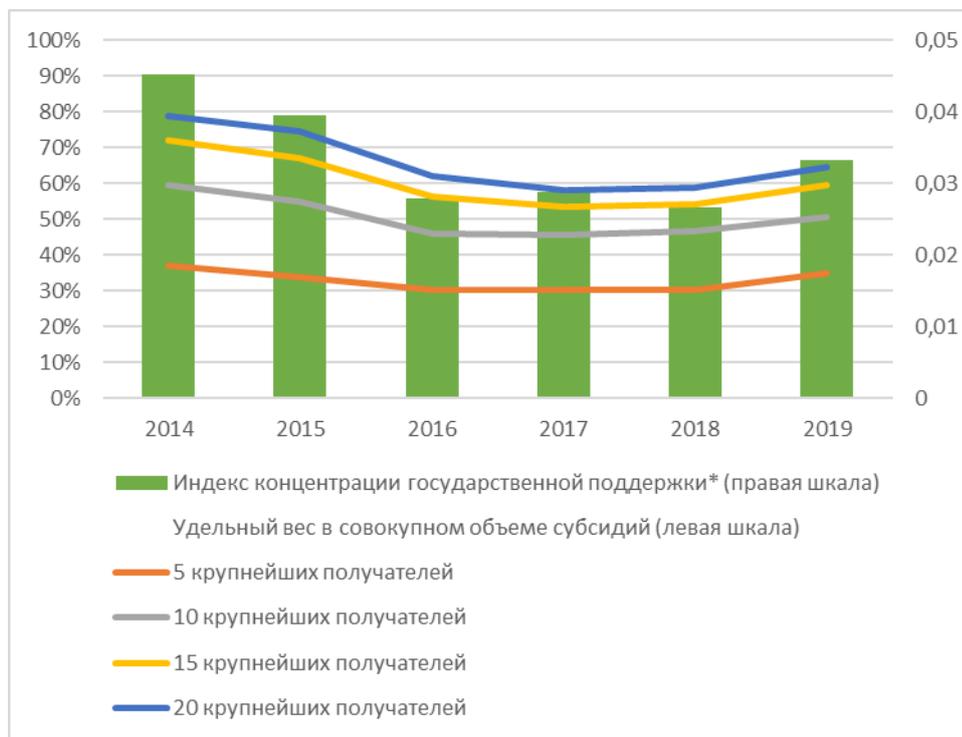


Рисунок 2. Концентрация финансовой поддержки компаний реального сектора в 2014-2019 годах

Примечание: \* Индекс концентрации государственной поддержки рассчитан как сумма квадратов долей каждого получателя в совокупном объеме субсидий - по аналогии с индексом рыночной концентрации Херфиндаля-Хиршмана (Hirschman, 1980).

Источник: рассчитано авторами на основе базы данных исследования.

Среди *крупнейших получателей* финансовой поддержки федерального уровня явно преобладают компании автомобилестроения: 9 из 10 лидирующих по объемам полученных в 2014-2019 годах субсидий организаций представляют автомобилестроительную отрасль (рис. 3). В топ-20 получателей поддержки помимо автопрома (14 компаний) представлены сектор телерадиовещания (2 компании), транспорт (2 компании), сельскохозяйственное машиностроение (1 компания) и сфера ИТ (1 компания<sup>3</sup>).

<sup>3</sup> Впрочем, данная компания, формально относящаяся к сфере разработки программного обеспечения, на деле выступает оператором взимания платы в рамках системы «Платон».

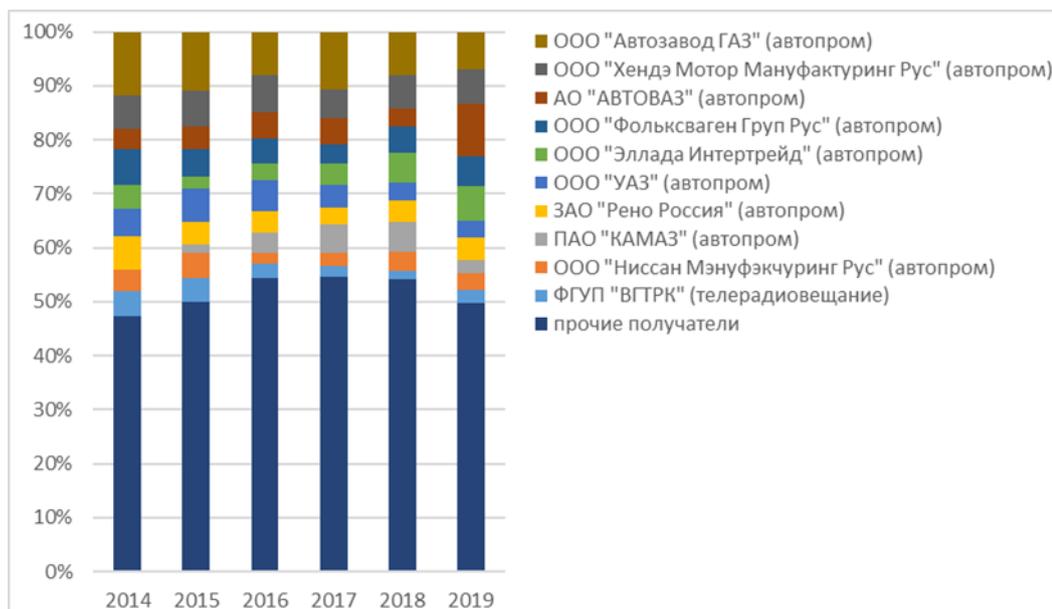


Рисунок 3. Структура финансовой поддержки в разрезе крупнейших получателей в 2014-2019 годах

Источник: рассчитано авторами на основе базы данных исследования.

В целом, для предоставления финансовой поддержки характерна достаточно высокая повторяемость: за рассматриваемый период лишь 30% компаний реального сектора, являвшихся бенефициарами поддержки, получали ее лишь в течение одного года, тогда как свыше половины – 3 года и более. Вместе с тем, доля «постоянных клиентов», получавших поддержку каждый или почти каждый год, не так уж велика – 13% (рис. 4).

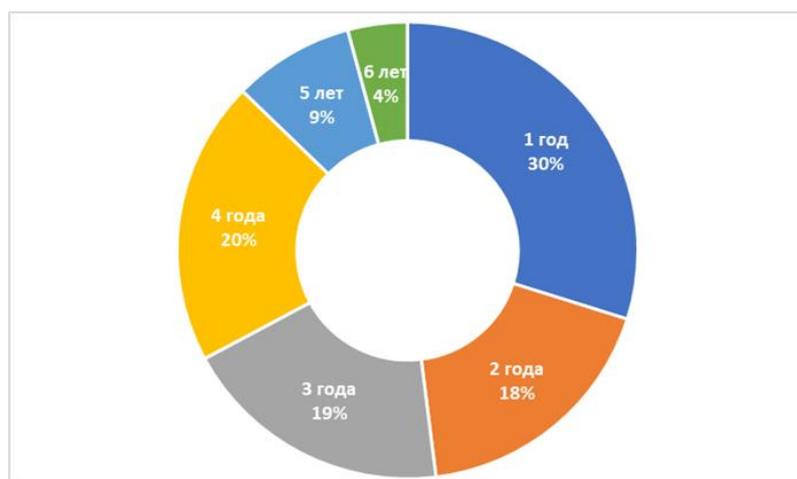


Рисунок 4. Распределение компаний - получателей поддержки в 2014-2019 годах по числу лет поддержки

Источник: рассчитано авторами на основе базы данных исследования.

Среди получателей поддержки явно преобладают относительно «возрастные» компании, созданные не менее чем за 10 до момента поддержки – доля таких компаний в общем числе получателей в зависимости от года колеблется от 2/3 до 3/4 (рис. 5). При этом отчетливо прослеживается тенденция к «старению» получателей поддержки, наиболее заметная по доле фирм, существующих более 25 лет – если в 2014 году их доля составляла лишь 3%, то в 2019 году – уже 36%.

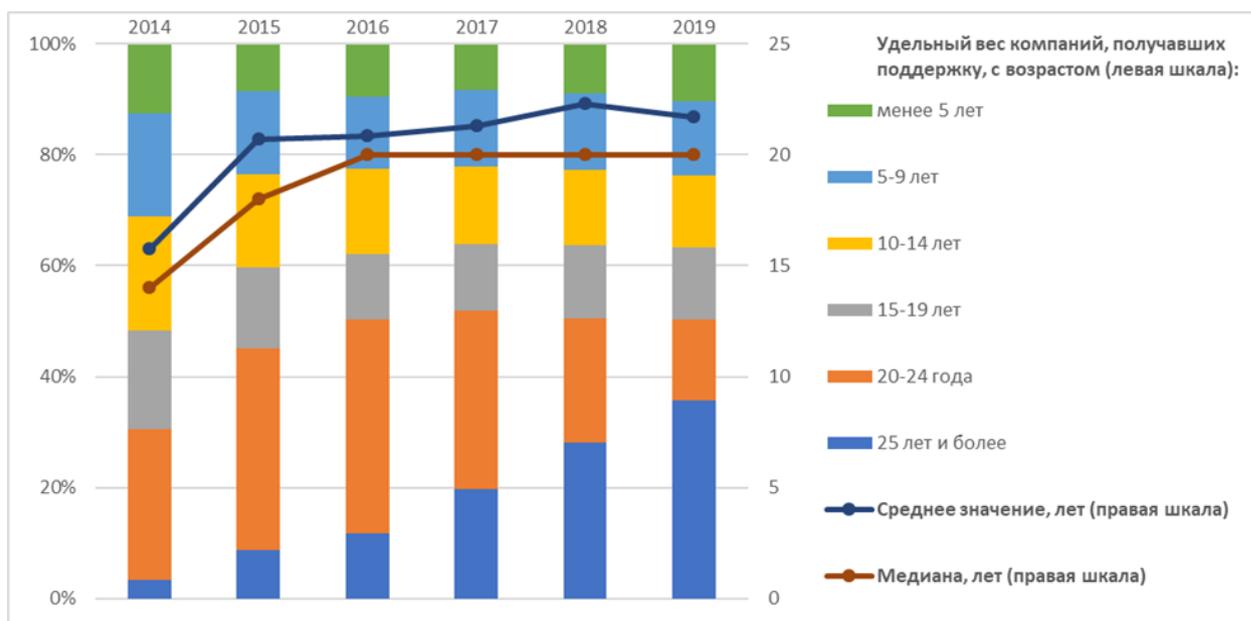


Рисунок 5. Распределение компаний - получателей поддержки по продолжительности функционирования на момент получения поддержки

Источник: рассчитано авторами на основе базы данных исследования.

Однако если рассматривать распределение поддержки в разрезе не возраста компаний, а года их создания, то в этом случае ситуация выглядит совсем по-другому: в каждом из рассматриваемых лет «пик» поддержки приходился на компании, созданные с 1990 по 1995 год, которые составляли от 34% до 41% от общего числа получателей поддержки. В целом, нельзя не отметить явную устойчивость распределения поддержки для компаний, созданных вплоть до 1996 года и высокую волатильность – для остальных фирм (рис. 6). Это позволяет предположить, что «постоянные клиенты» господдержки сосредоточены преимущественно среди первых, тогда как поддержка вторых зачастую имела разовый характер.

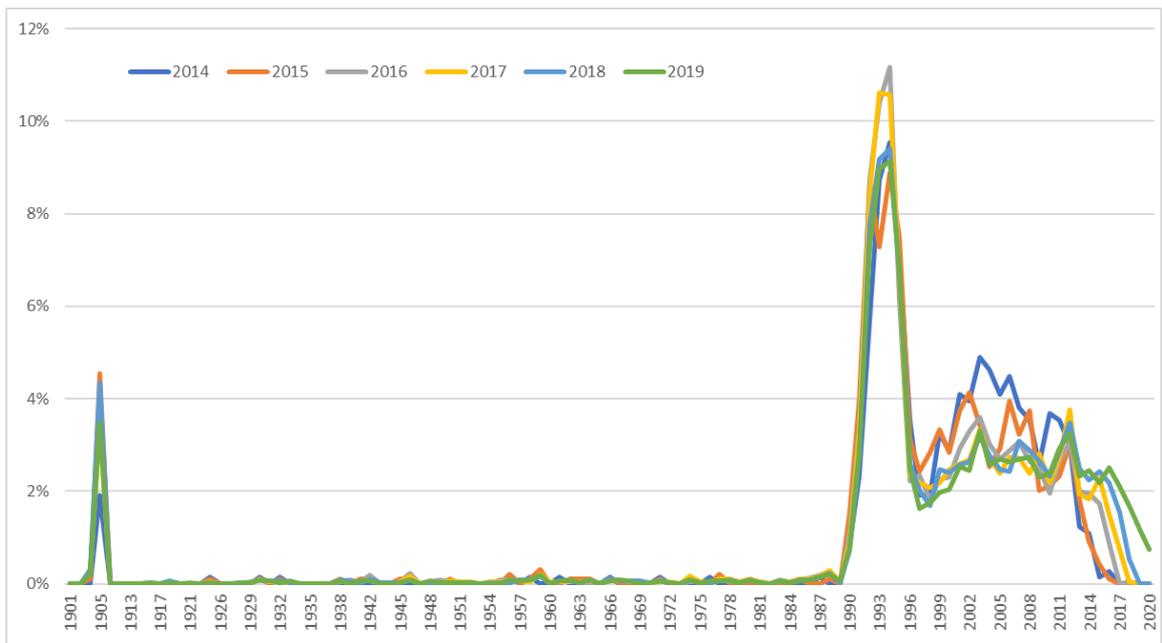


Рисунок 6. Распределения компаний - получателей поддержки в зависимости от года создания по годам оказания поддержки

Источник: рассчитано авторами на основе базы данных исследования.

На фоне всей совокупности фирм выборки государственная поддержка явно смещена в сторону относительно более «возрастных» компаний, в особенности – созданных в 1992-1995 годах.



Рисунок 7. Распределение фирм выборки и компаний - получателей поддержки в зависимости от года создания

Источник: рассчитано авторами на основе базы данных исследования.

Рассматривая распределение поддерживаемых компаний по *величине*, следует отметить, что среди получателей в течение всего рассматриваемого периода явно доминировали субъекты МСП, прежде всего – микро- и малые предприятия (рис. 8). При этом, однако, отчетливо прослеживается тренд к постепенному укрупнению получателей поддержки: так, если в 2014 году удельный вес средних и крупных фирм в общем числе получателей составил 13%, то в 2019 году – уже 22%.



Рисунок 8. Распределение компаний - получателей поддержки по величине в 2014-2019 годах

Примечание: здесь и далее микропредприятия – предприятия с численностью работников до 15 чел., малые предприятия – 16-100 чел., средние предприятия – 101-250 чел., крупные предприятия – 251-600 чел., крупнейшие предприятия – свыше 600 чел.

Источник: рассчитано авторами на основе базы данных исследования.

Что же касается объемов поддержки, то здесь доминируют уже крупнейшие компании, на которые пришлось почти 70% выданных субсидий, а явными аутсайдерами – микропредприятия, в совокупности получившие лишь около 1% выделенных государством средств (рис. 9). Микропредприятия находятся на последнем месте среди всех размерных групп и по среднему объему поддержки, приходящемуся на одного работника, тогда как явным лидером в данном отношении являются компании «второго эшелона» с численностью работников 251-600 чел.

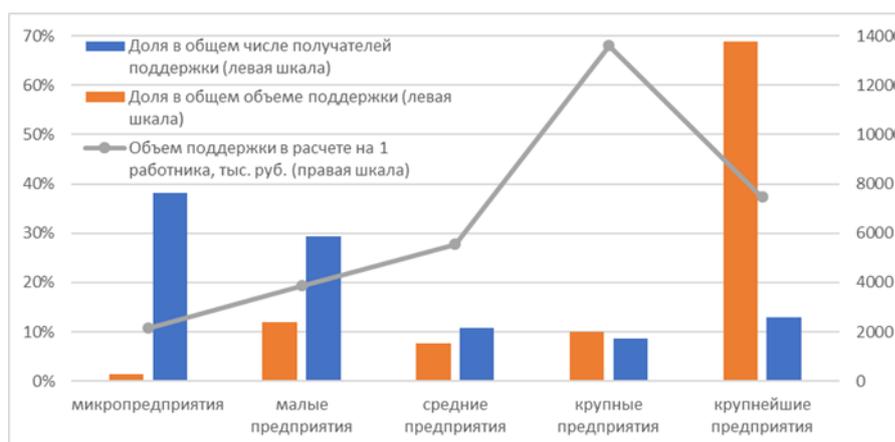


Рисунок 9. Распределение количества получателей и объема поддержки по размерным группам компаний

Примечание: принадлежность компаний к размерным группам определена по средней численности работников за 2014-2019 годы.

Источник: рассчитано авторами на основе базы данных исследования.

Несмотря на отмеченное выше доминирование среди получателей поддержки небольших предприятий, на фоне выборки в целом господдержка существенно смещена в сторону среднего и, особенно, крупного бизнеса: так, если в выборке доля средних и крупных фирм в общем их числе составляет 5%, то среди получателей поддержки – 33%; кроме того, медианное значение численности работников фирм, получавших поддержку, в 2,5 раза выше, чем по всей выборке, а среднее значение – в 15 раз выше (рис. 10).

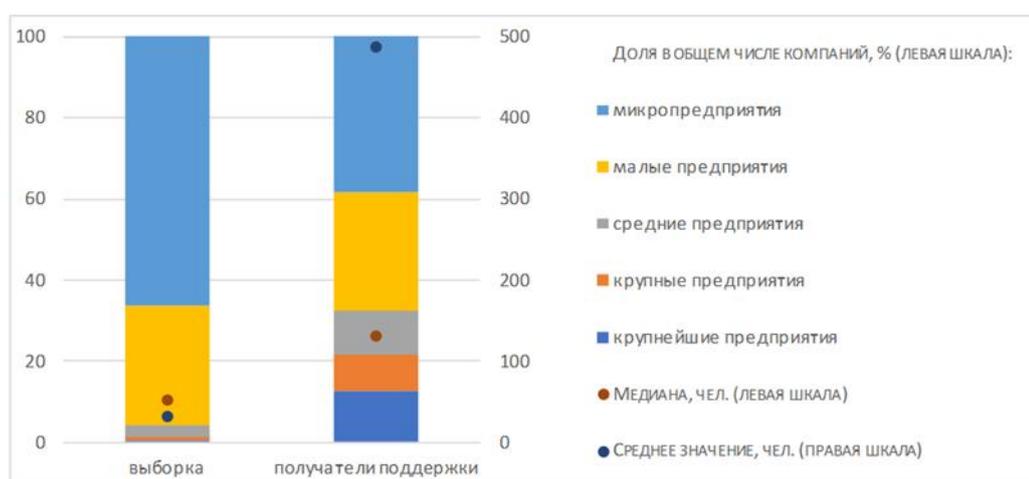


Рисунок 10. Распределение фирм выборки и компаний - получателей поддержки в зависимости от величины

Примечание: принадлежность компаний к размерным группам определена по средней численности работников за 2014-2019 годы.

Источник: рассчитано авторами на основе базы данных исследования.

В отраслевом разрезе наибольшее количество получателей поддержки относится к сферам научных исследований и разработок, издательской деятельности, а также индустрии кино и телерадиовещания, в которых сосредоточено свыше половины (52%) организаций реального сектора, получавших финансовую поддержку в 2014-2019 годах. С позиций же объемов поддержки ситуация выглядит принципиально иначе: явным лидером в данном отношении ожидаемо является автомобильная промышленность<sup>4</sup>, на которую пришлось половина всех субсидий. Автопром также существенно опережает другие отрасли по средней величине поддержки одного получателя (рис. 11). В целом, свыше половины (55%) получателей поддержки относятся к высокотехнологичным и наукоемким видам деятельности, а их доля в совокупном объеме субсидий реальному сектору составляет 87%.

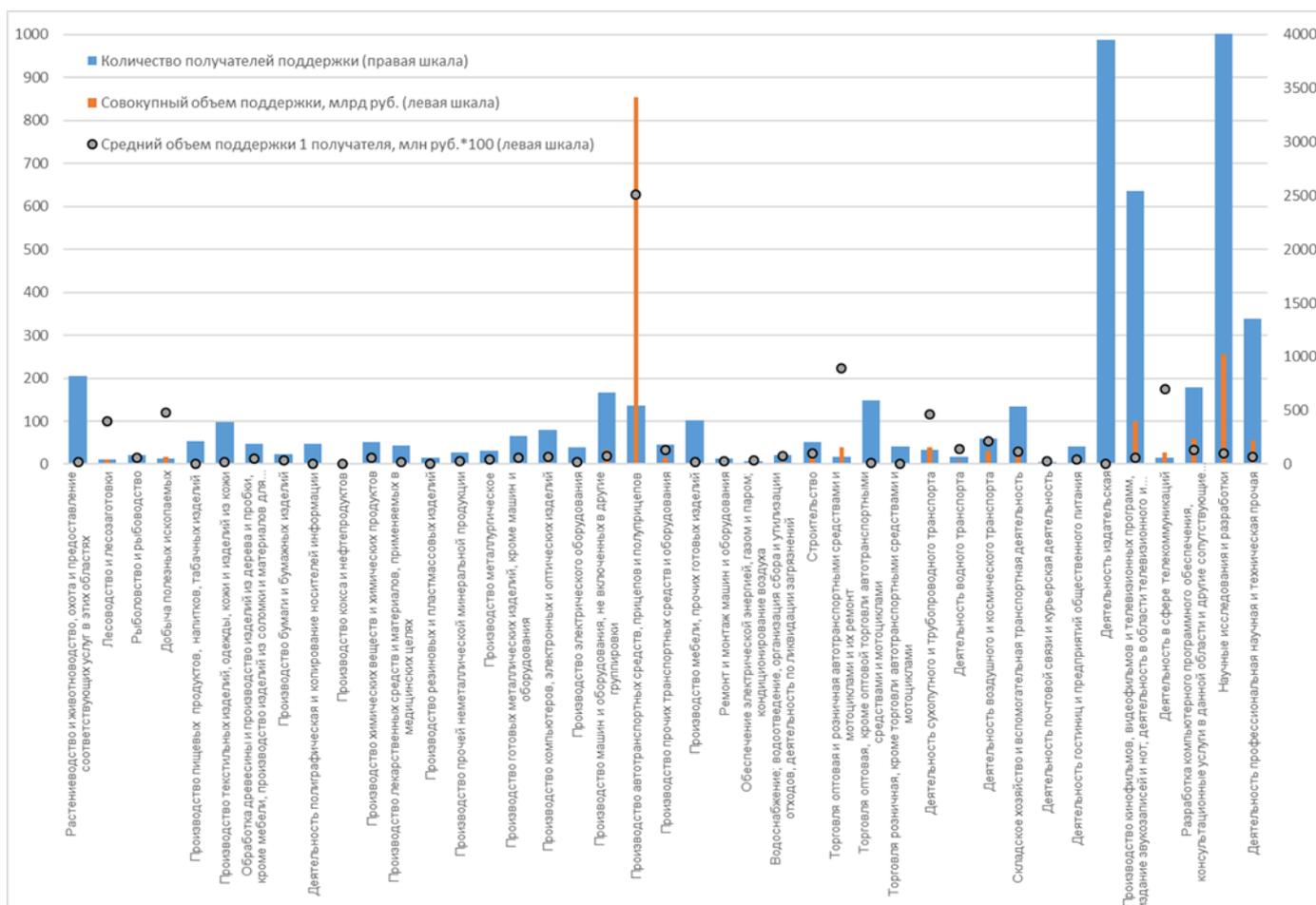


Рисунок 11. Количество получателей и объем финансовой поддержки по отраслям в 2014-2019 годах

Источник: рассчитано авторами на основе базы данных исследования.

<sup>4</sup> Российский автопром традиционно находится в фокусе внимания государства, что проявляется, в том числе, в существенных на фоне других секторов объемах оказываемой поддержки (см., например, Симачев и др., 2012; Тищенко, 2021).

Лидерство автопрома по объемам оказываемой поддержки наблюдалось на всем протяжении рассматриваемого периода – его доля в совокупном объеме поддержки реального сектора не опускалась ниже 46% (рис. 12). Однако наряду с этим в структуре финансовой поддержки произошел ряд заметных изменений: в частности, существенно возросла доля сектора исследований и разработок (почти на 9 п.п.) и прочей профессиональной деятельности (на 2 п.п.), а также производства машин и оборудования (на 3 п.п.), тогда как сократилась – телекоммуникационной сферы (на 6 п.п.), а также транспорта, прежде всего, наземного (на 6 п.п.), воздушного и космического (на 3 п.п.). Кроме того, важно отметить устойчивый рост удельного веса субсидий, приходящихся на высокотехнологичные и наукоемкие виды деятельности: с 85% в 2014 году до 90% в 2019 году.

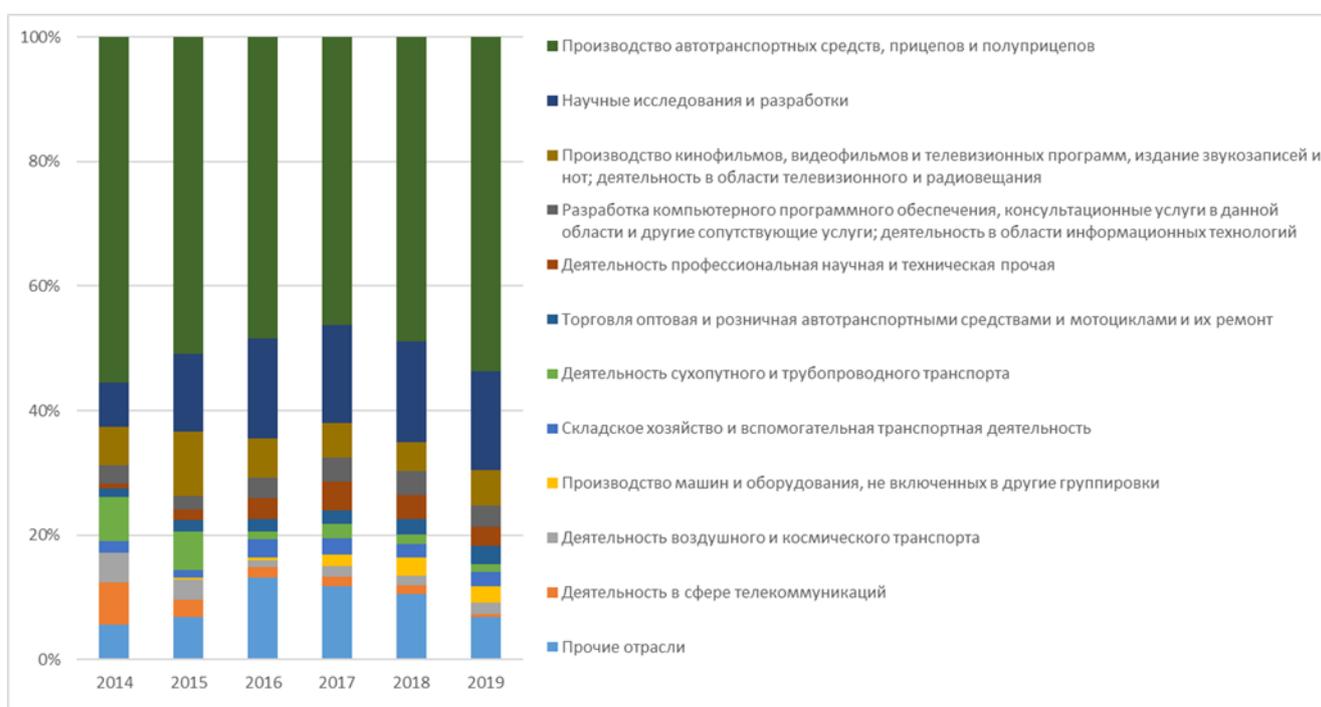


Рисунок 12. Отраслевая структура поддержки по объемам финансирования в 2014-2019 годах

Источник: рассчитано авторами на основе базы данных исследования.

Яркой иллюстрацией масштабов государственной поддержки автомобилестроения является тот факт, что на каждого работника среднесписочного состава организаций отрасли в целом за 2014-2019 годы приходилось около 12 млн руб. средств федерального бюджета, тогда как во второй по данному показателю индустрии кино, теле- и радиовещания – порядка 4 млн руб., а в целом по реальному сектору – около 250 тыс. руб.

В то же время, критически значимой характеристикой государственной поддержки является ее охват – доля компаний, получавших поддержку. В этом отношении автомобилестроение также находится на первых ролях, однако удельный вес поддержанных компаний и этой отрасли, и в лидирующей по данному показателю издательской сфере объективно весьма невелик – соответственно около 4% и 5%. Также относительно значимым на общем фоне охватом компаний господдержкой характеризуются индустрия кино, воздушный и космический транспорт, сфера исследований и разработок и фармацевтическая отрасль (рис. 13).

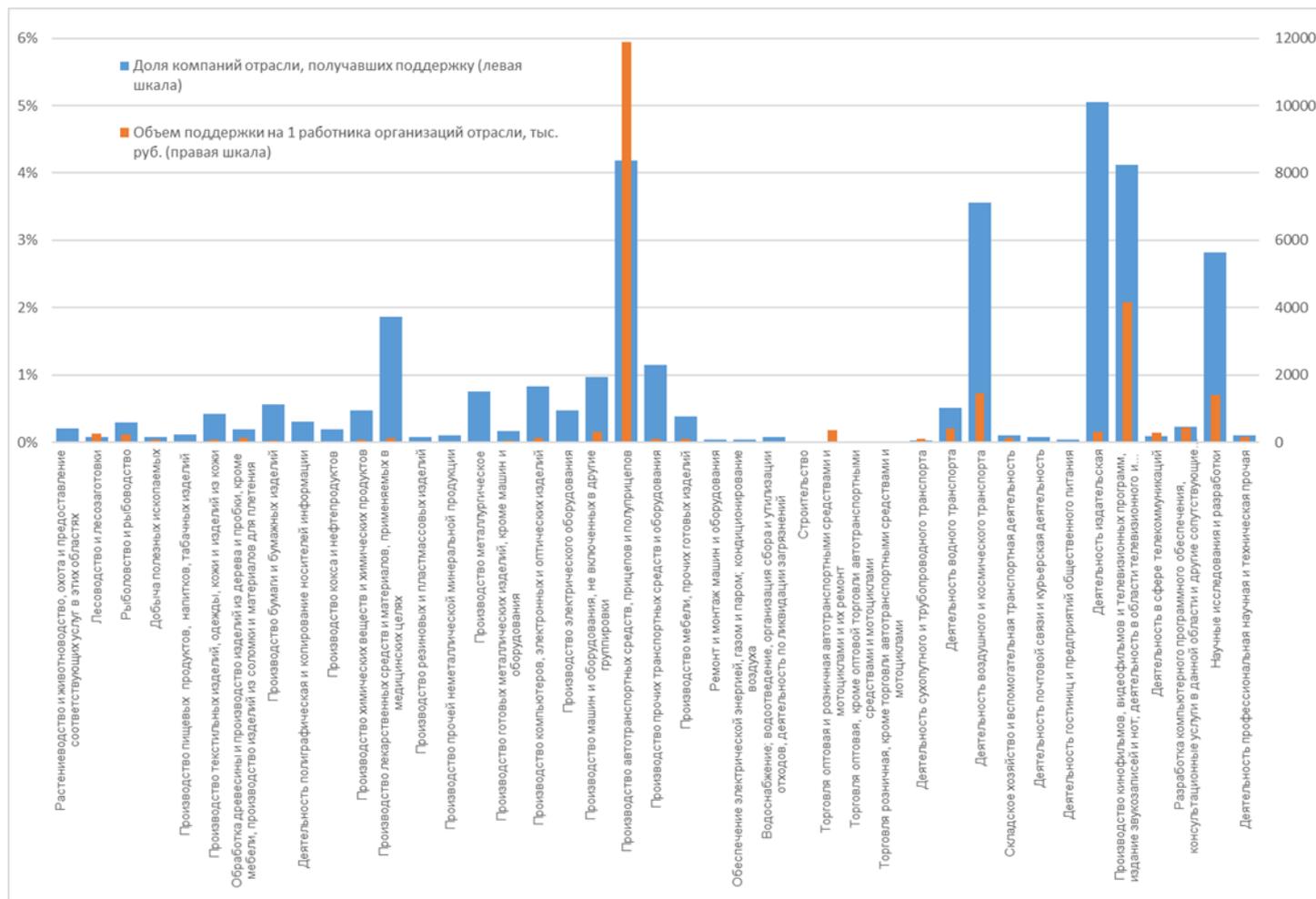


Рисунок 13. Удельные характеристики государственной поддержки в 2014-2019 годах по отраслям

Примечание: количество организаций и среднесписочная численность работников (без внешних совместителей и работников несписочного состава) рассчитаны в среднем за 2017-2019 годы.

Источник: рассчитано авторами на основе базы данных исследования, данных Росстата.

Концентрация государственной поддержки на уровне отраслей, в целом, находится в обратной зависимости от числа получателей поддержки (рис. 14), что, вообще говоря,

вполне естественно. Однако данная закономерность имеет два явных исключения: в издательской и телерадиовещательной сферах высокая концентрация господдержки наблюдается при относительно большом числе получателей. В первой из названных отраслей данный эффект обеспечивается масштабной поддержкой ФГБУ «Редакция «Российской газеты», на которую приходится почти  $\frac{3}{4}$  отраслевых субсидий, во второй – ФГУП «ВГТРК», получившего свыше 40% государственного финансирования отрасли.

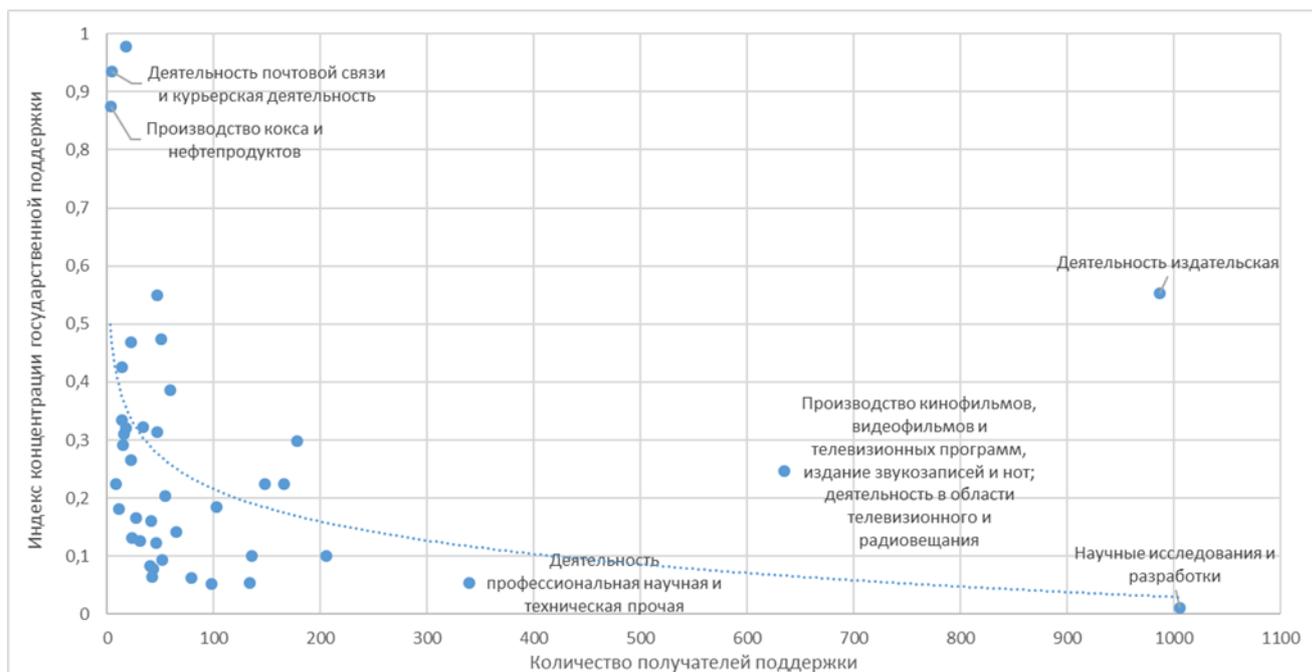


Рисунок 14. Концентрация государственной поддержки отраслей в зависимости от количества получателей поддержки

Примечание: Индекс концентрации государственной поддержки рассчитан как сумма квадратов долей каждого получателя в совокупном объеме субсидий - по аналогии с индексом рыночной концентрации Херфиндаля-Хиршмана (Hirschman, 1980).

Источник: рассчитано авторами на основе базы данных исследования.

Результаты корреляционного анализа взаимосвязей параметров поддержки с базовыми характеристиками отраслей, такими как валовая добавленная стоимость, среднесписочная численность работников организаций, налоговая нагрузка, рыночная концентрация и др. свидетельствуют о том, что ни объем поддержки, ни количество ее получателей не демонстрируют значимой связи с размером отраслей (объемом ВДС), что довольно неожиданно. Вместе с тем, доля получателей поддержки отрицательно связана как с величиной отраслей, так и со среднесписочной численностью их работников –

последнее, вообще говоря, свидетельствует о том, что на отраслевом уровне поддержка не имеет ярко выраженного социального характера (табл. 1).

Обращает на себя внимание отсутствие какого-либо «крена» господдержки в как в сторону высокорентабельных, так и напротив – низкорентабельных отраслей. Важно также отметить отсутствие взаимосвязи объемов и частоты господдержки с налоговой нагрузкой на отрасли – таким образом, финансовая поддержка в общем случае не выступает инструментом компенсации неблагоприятных отраслевых налоговых режимов. Наконец, концентрация поддержки положительно связана с уровнем рыночной концентрации в отраслях, что свидетельствует о значимом акценте государственной политики на поддержку крупных игроков.

Таблица 1. Взаимосвязь отраслевых параметров государственной поддержки за 2014-2019 годы с базовыми характеристиками отраслей: результаты корреляционного анализа

Характеристики отраслей	Параметры	Характеристики господдержки за 2014-2019 годы			
		Количество получателей поддержки	Совокупный объем поддержки	Доля получателей поддержки в общем числе организаций отрасли	Индекс концентрации поддержки
Объем НДС <sup>а</sup>	коэфф.	-0,074 <sup>б</sup>	-0,083	-0,267*	-0,003
	число наблюдений	41	41	41	41
Среднесписочная численность работников <sup>в</sup>	коэфф.	-0,047	-0,075	-0,331**	-0,151
	число наблюдений	41	41	41	41
Рентабельность продаж <sup>в</sup>	коэфф.	0,033	-0,015	-0,008	-0,093
	число наблюдений	35	35	35	35
Рентабельность активов <sup>в</sup>	коэфф.	-0,001	-0,188	0,013	-0,098
	число наблюдений	35	35	35	35
Налоговая нагрузка <sup>в</sup>	коэфф.	0,161	-0,04	-0,025	0,008
	число наблюдений	32	32	32	32
Индекс рыночной концентрации Херфиндаля-Хиршмана <sup>в</sup>	коэфф.	-0,275	-0,010	-0,032	0,512***
	число наблюдений	24	24	24	24

Примечания:

<sup>а</sup> в среднем за 2014-2019 годы;

<sup>б</sup> коэффициенты корреляции Пирсона: \* значимость на уровне 0,1; \*\* значимость на уровне 0,05; \*\*\* значимость на уровне 0,01;

<sup>в</sup> в среднем за 2017-2019 годы.

Источник: рассчитано авторами на основе базы данных исследования, данных Росстата, ФНС России.

В региональном разрезе по количеству получателей поддержки ожидаемо лидируют субъекты РФ с наиболее крупными экономиками – Москва, Санкт-Петербург и Московская область, в которых расположено 45% получателей поддержки. По объемам поддержки ситуация выглядит несколько иначе: за лидирующими Москвой и Санкт-Петербургом следует группа регионов, в каждом из которых есть крупные предприятия автомобилестроения: Нижегородская, Самарская, Калужская, Калининградская, Ульяновская и Московская области, а также Республика Татарстан, совокупная доля которых в общем объеме субсидий за 2014-2019 годы составила 86%. При этом Ульяновская, Калининградская и Калужская области лидируют по объемам поддержки, приходящимся на одного получателя (рис. 15).

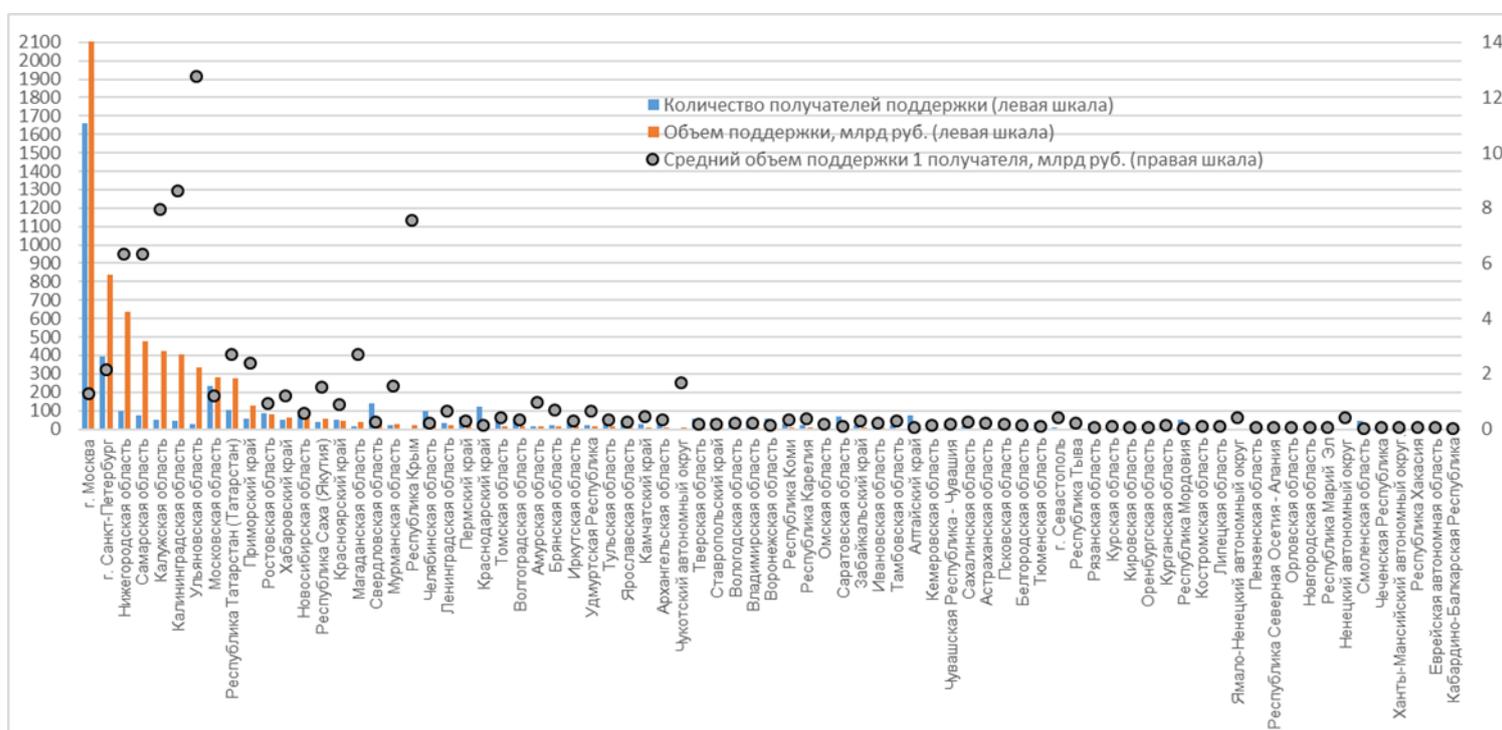


Рисунок 15. Количество получателей и объем финансовой поддержки по регионам в 2014-2019 годах

Источник: рассчитано авторами на основе базы данных исследования, данных Росстата.

Исходя из широко известной синтетической классификации российских регионов (Голяшев, Григорьев, 2014), следует отметить, что государственная поддержка концентрируется преимущественно в высокоразвитых регионах (50% объема субсидий и 48% получателей) и слабо затрагивает отстающие регионы (соответственно 1% и 2%). Впрочем структура поддержки – особенно в части ее объемов – очень близка структуре ВДС в разрезе выделяемых групп регионов (рис. 16).

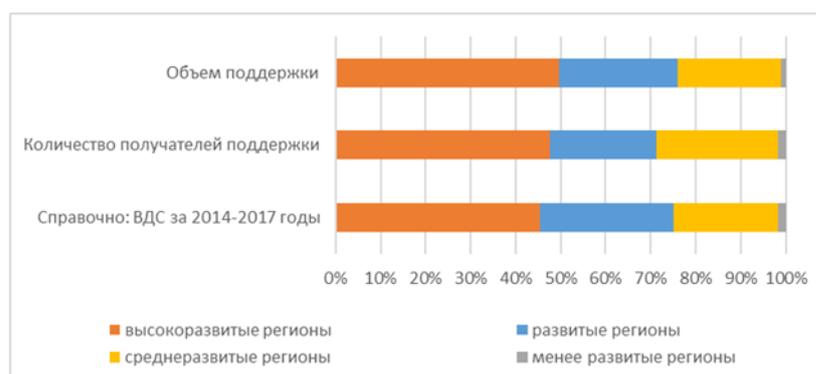


Рисунок 16. Структура государственной поддержки в разрезе групп регионов по уровню развития

Источник: рассчитано авторами на основе базы данных исследования, (Голяшев, Григорьев, 2014).

Вопреки нашему предположению, государственная поддержка не имеет явного смещения в сторону регионов с низким уровнем социально-экономического развития; более того, наблюдается обратное: в сопоставлении со всей выборкой среди получателей поддержки заметно чаще представлены компании из высокоразвитых регионов, причем данный «сдвиг» обеспечивается за счет, прежде всего, следующей по уровню развития группы (рис. 17).

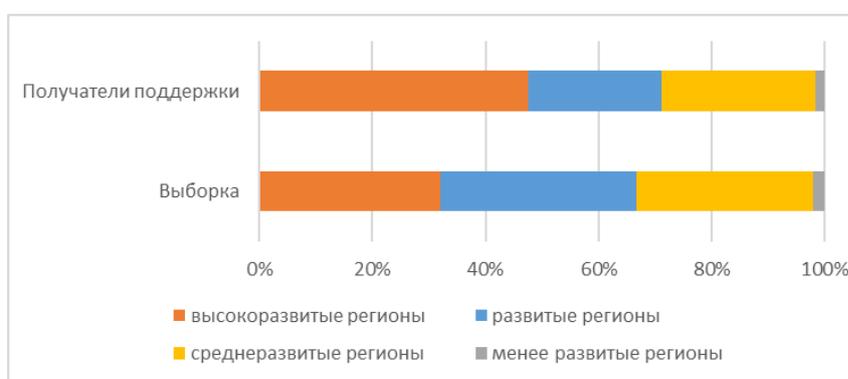


Рисунок 17. Распределение компаний выборки и получателей поддержки по группам регионов

Источник: рассчитано авторами на основе базы данных исследования, (Голяшев, Григорьев, 2014).

Вместе с тем, на горизонте рассматриваемого периода можно говорить о некотором сокращении доли поддержки, приходящейся на высокоразвитые и среднеразвитые регионы и достаточно существенном росте доли регионов «второго эшелона» - следующих за высокоразвитыми (рис. 18).

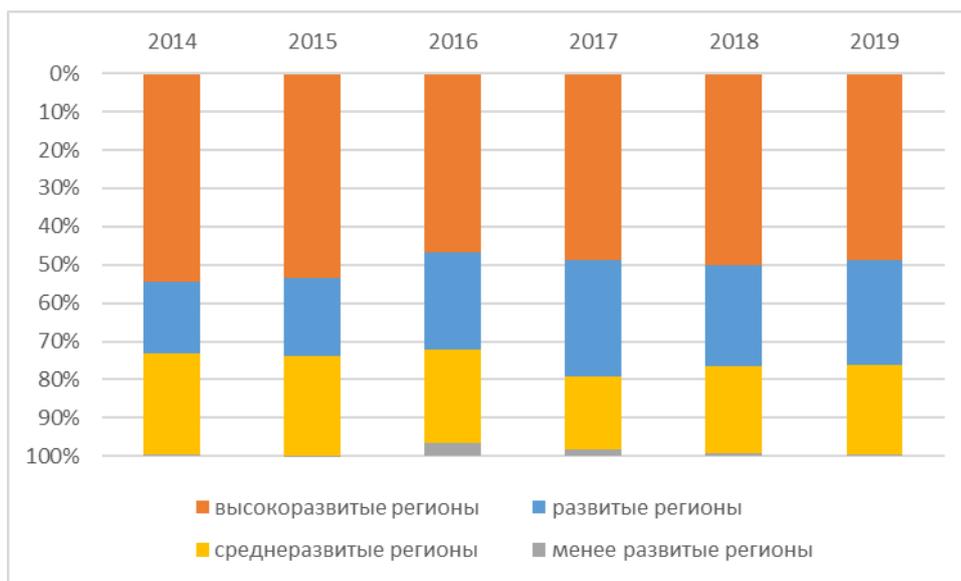


Рисунок 18. Структура поддержки по объемам финансирования в 2014-2019 годах в разрезе групп регионов по уровню развития

Источник: рассчитано авторами на основе базы данных исследования, (Голяшев, Григорьев, 2014).

Охват компаний реального сектора государственной поддержкой во всех регионах не превышает 1%, а в большинстве составляет менее 0,2% (рис. 19). Лидерами в данном отношении являются регионы с относительно небольшим числом компаний: Чукотский и Ненецкий автономные округа, республики Тыва, Мордовия и Северная Осетия, Магаданская область и Камчатский край. Наибольшими удельными объемами поддержки в расчете на одного работника среднесписочного состава организаций реального сектора характеризуются регионы расположения автомобилестроительных предприятий: Калининградская, Калужская, Ульяновская, Нижегородская и Самарская области.

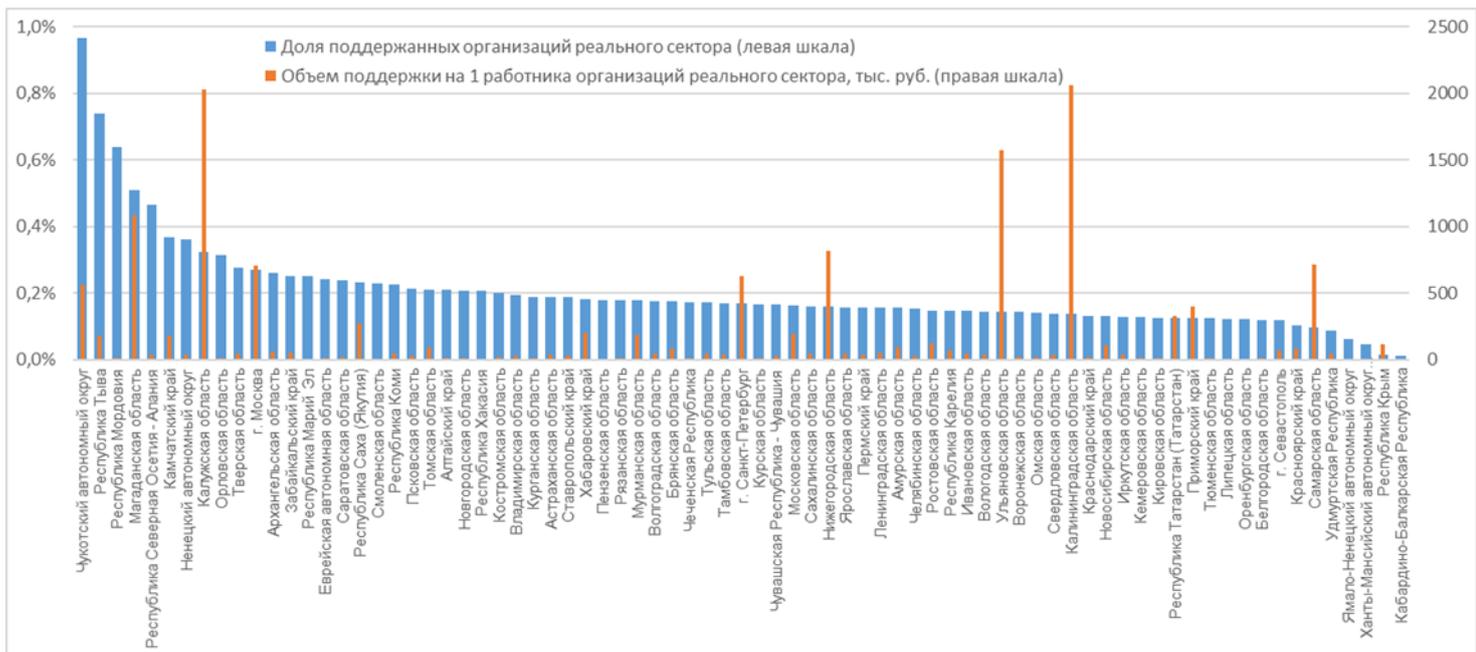


Рисунок 19. Удельные характеристики государственной поддержки в 2014-2019 годах по регионам

Примечание: количество организаций – на 2019 год, среднесписочная численность работников (без внешних совместителей и работников несписочного состава) – в среднем за 2017-2019 годы.

Источник: рассчитано авторами на основе базы данных исследования, данных Росстата.

В целом, финансовая поддержка федерального уровня ощутимо тяготеет к крупным и благополучным регионам: как общее число получателей поддержки, так и ее величина значимо связаны с величиной ВРП, совокупной численностью работников организаций реального сектора, уровнем инновационного развития региона и его инвестиционным потенциалом, тогда как отрицательно – с уровнем инвестиционных рисков (табл. 2). При этом однако для душевого ВРП подобного рода закономерность не выявлена. Тот же факт, что инновационный рейтинг и инвестиционный потенциал региона отрицательно связаны с долей поддержанных компаний, а уровень инвестиционных рисков – положительно, очевидно, объясняется относительно небольшим числом предприятий и организаций в отсталых регионах. Наконец, негативная связь господдержки с региональным уровнем безработицы свидетельствует об отсутствии явной социальной роли субсидирования компаний.

Таблица 2. Взаимосвязь региональных параметров государственной поддержки за 2014-2019 годы с базовыми характеристиками регионов: результаты корреляционного анализа

Характеристики регионов	Характеристики государственной поддержки за 2014-2019 годы		
	Количество получателей поддержки	Совокупный объем поддержки	Доля получателей поддержки в общем числе организаций реального сектора
ВРП <sup>а</sup>	0,956*** <sup>б</sup>	0,872***	-0,092
Подушевой ВРП <sup>а</sup>	0,063	0,062	0,098
Среднесписочная численность работников организаций реального сектора <sup>в</sup>	0,883***	0,836***	-0,177
Уровень безработицы <sup>а</sup>	-0,279**	-0,331***	0,187
Индекс инновационного развития <sup>а</sup>	0,444***	0,495***	-0,208*
Инвестиционный потенциал <sup>а</sup>	0,349***	0,375***	-0,480***
Инвестиционный риск <sup>а</sup>	-0,262**	-0,294***	0,397***
<i>Число наблюдений</i>	77		

Примечания:

а в среднем за 2014-2019 годы;

б коэффициенты корреляции Пирсона: \* значимость на уровне 0,1; \*\* значимость на уровне 0,05; \*\*\* значимость на уровне 0,01;

в в среднем за 2017-2019 годы.

Источник: рассчитано авторами на основе базы данных исследования, данных Росстата, рейтинга инновационного развития регионов России НИУ ВШЭ, рэнкинга российских регионов РАЭК-Аналитика.

Наконец, рассматривая финансовую поддержку государства в разрезе предоставивших ее *главных распорядителей бюджетных средств* (ГРБС), отметим прежде всего, что лидерами по общему числу поддержанных в 2014-2019 годах организаций реального сектора являются Роспечать, Минпромторг, «кластер» Минпромнауки, Минпросвещения и ФАНО (см. примечание к рис. 23), а также Минкультуры и Минсельхоз. Первые три ведомства входят также в число лидеров по объемам оказанной поддержки, однако при этом средний объем предоставленного ими финансирования в расчете на одну компанию весьма невелик. Одновременно высокими совокупными и средними объемами поддержки компаний реального сектора характеризуется лишь одно ведомство – Росжелдор, основным получателем субсидий которого является ФГУП «Крымская железная дорога». Кроме того, существенными объемами поддержки в расчете на одного получателя – свыше 10 млрд руб. за рассматриваемый период - характеризуются НИЦ «Курчатовский институт», одновременно являющийся распорядителем средств и их адресатом, и Роскомнадзор, финансирующий 3 подведомственных ФГУП.

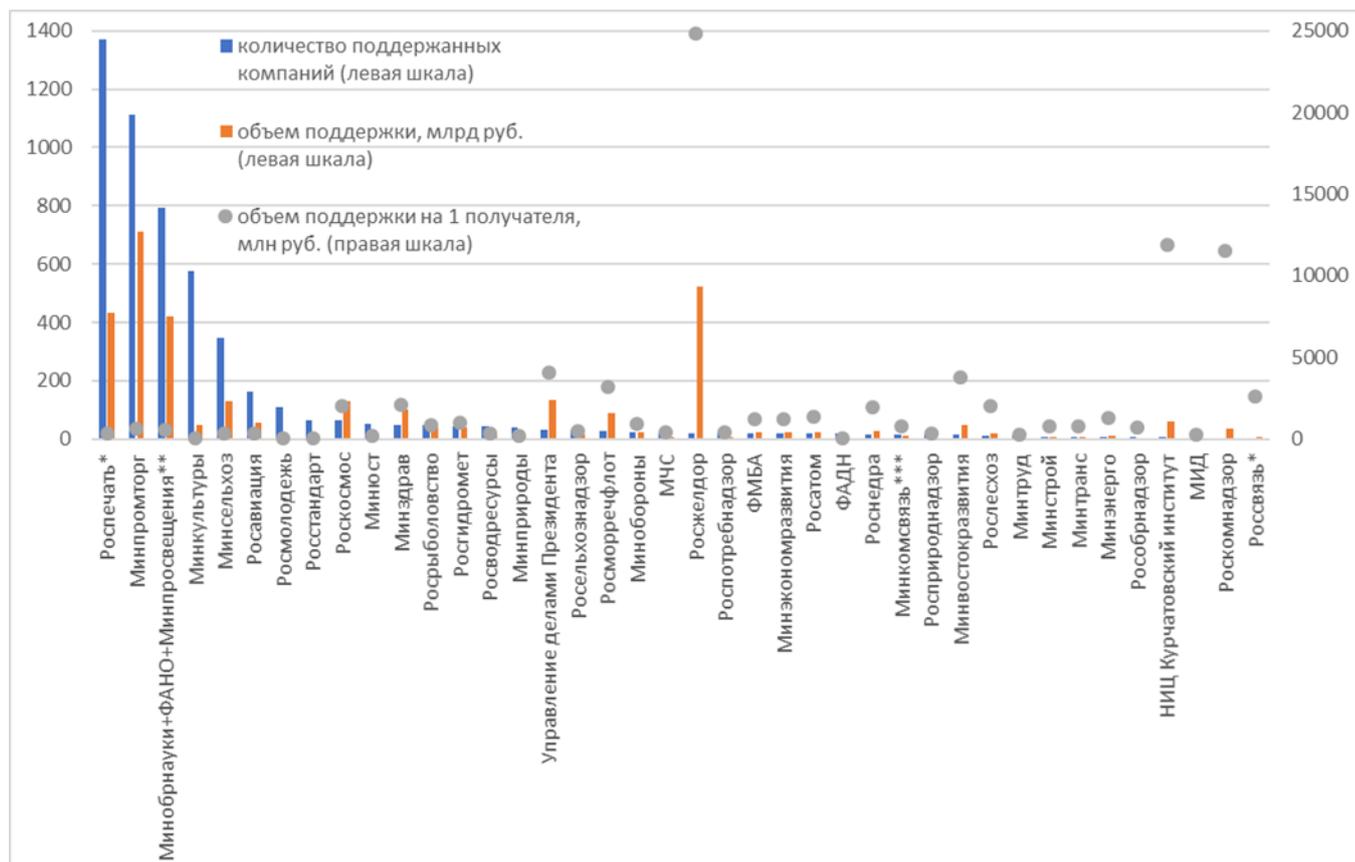


Рисунок 20. Финансовая поддержка организаций реального сектора в 2014-2019 годах в разрезе главных распорядителей бюджетных средств

Примечания:

\* в настоящее время упразднено;

\*\* в 2018 году Министерство образования и науки Российской Федерации (Минобрнауки России) было преобразовано в Министерство просвещения Российской Федерации (Минпросвещения России) и Министерство науки и высшего образования Российской Федерации (Минобрнауки России), последнему были переданы функции Федерального агентства научных организаций (ФАНО), которое было упразднено;

\*\*\* в настоящее время – Минцифры России.

Источник: рассчитано авторами на основе базы данных исследования.

Важно также заметить, что сферы поддержки разных ГРБС дочтаточно жестко разделены: для получателей финансирования любого из ведомств, поддержавших в рассматриваемый период не менее 100 организаций реального сектора, выявлена значимая отрицательная связь с получением поддержки других ГРБС (табл. 3). Таким образом, поддержка со стороны разных ведомств практически не носит взаимодополняющего характера.

Таблица 3. Взаимосвязь поддержки организаций реального сектора различными ГРБС в 2014-2019 годах: результаты корреляционного анализа

	Роспечать	Минпромторг России	Минобрнауки России, Минпросвещения России, ФАНО	Минкультуры России	Минсельхоз России	Росавиация	Росмолодежь
Роспечать		-0,247***	-0,239***	-0,181***	-0,129***	-0,114***	-0,094***
Минпромторг России	-0,247***		-0,203***	-0,154***	-0,109***	-0,097***	-0,080***
Минобрнауки России, Минпросвещения России, ФАНО	-0,239***	-0,203***		-0,149***	-0,106***	-0,094***	-0,077***
Минкультуры России	-0,181***	-0,154***	-0,149***		-0,080***	-0,071***	-0,059***
Минсельхоз России	-0,129***	-0,109***	-0,106***	-0,080***		-0,050***	-0,042***
Росавиация	-0,114***	-0,097***	-0,094***	-0,071***	-0,050***		-0,037**
Росмолодежь	-0,094***	-0,080***	-0,077***	-0,059***	-0,042***	-0,037**	
<i>Число наблюдений</i>	4278						

Примечания:

в сферу рассмотрения включены ГРБС, предоставившие субсидии в рассматриваемый период не менее чем 100 организациям реального сектора;

коэффициенты корреляции Спирмана: \* значимость на уровне 0,1; \*\* значимость на уровне 0,05; \*\*\* значимость на уровне 0,01.

Источник: рассчитано авторами на основе базы данных исследования.

### 3.2. Факторы доступа компаний к государственным субсидиям в 2014-2019 годах

При несомненной важности рассмотренных выше характеристик распределения государственных субсидий перечень потенциально значимых факторов доступа компаний к господдержке, безусловно, шире. Кроме того, важно разделить влияние факторов, которые могут быть взаимосвязаны - таких как, например, продолжительность функционирования компаний и их величина.

Результаты регрессионного моделирования (табл. 4) подтверждают значимое влияние на доступ к господдержке величины компаний, причем если в 2014 и 2015 годах на фоне базовой категории – микропредприятий – выделялся лишь крупный бизнес, то в 2016 году – уже крупный и средний, а последующие годы – также и малые предприятия. Также прослеживается смещение господдержки в сторону возрастных компаний.

Таблица 4. Факторы доступа компаний к государственной поддержке: параметры моделей логистической регрессии

Независимые переменные - характеристики фирм на момент получения поддержки (дамми)		Зависимые переменные: получение поддержки в соответствующем году (дамми)						
		2014	2015	2016	2017	2018	2019	
Год создания	до 1990	база	база	база	база	база	база	
	1990-1999	0,008 (0,006)	-0,004 (0,007)	-0,036* (0,009)	-0,019 (0,010)	-0,033** (0,011)	-0,036** (0,011)	
	2000-2009	0,009 (0,006)	-0,014* (0,007)	-0,051*** (0,009)	-0,039*** (0,010)	-0,048*** (0,011)	-0,042*** (0,011)	
	2010 и позднее	0,007 (0,006)	-0,017* (0,007)	-0,055*** (0,009)	-0,039*** (0,010)	-0,045*** (0,011)	-0,039*** (0,011)	
Размер предприятия	микро	база	база	база	база	база	база	
	малое	-0,002 (0,001)	-0,002 (0,001)	0,002 (0,002)	0,009*** (0,002)	0,020*** (0,003)	0,019*** (0,003)	
	среднее	-0,001 (0,003)	0,001 (0,003)	0,019*** (0,005)	0,067*** (0,006)	0,091*** (0,006)	0,129*** (0,006)	
	крупное	0,002 (0,004)	0,014** (0,005)	0,038*** (0,006)	0,086*** (0,008)	0,162*** (0,009)	0,186*** (0,009)	
	крупнейшее	0,042*** (0,005)	0,078*** (0,006)	0,126*** (0,008)	0,193*** (0,009)	0,250*** (0,009)	0,221*** (0,009)	
Отрасль	сельское, лесное хозяйство, рыболовство и рыбоводство	база	база	база	база	база	база	
	добыча полезных ископаемых	-0,001 (0,008)	-0,005 (0,009)	0,015 (0,0134)	-0,004 (0,015)	-0,024 (0,016)	-0,027 (0,016)	
	автомобилестроение	0,054*** (0,008)	0,051*** (0,009)	0,125*** (0,013)	0,094*** (0,014)	0,248*** (0,016)	0,402*** (0,015)	
	иные обрабатывающие производства	0,003 (0,003)	0,012** (0,003)	0,029*** (0,004)	0,031*** (0,005)	0,044*** (0,006)	0,025*** (0,006)	
	обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	-0,008 (0,005)	-0,014* (0,006)	-0,017* (0,008)	-0,032*** (0,009)	-0,031** (0,009)	-0,043*** (0,009)	
	водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	-0,004 (0,005)	-0,015** (0,006)	-0,011 (0,007)	-0,002 (0,008)	-0,012 (0,009)	-0,018 (0,009)	
	строительство	-0,001 (0,003)	0,003 (0,003)	0,009* (0,005)	0,012* (0,005)	0,013* (0,006)	0,004 (0,005)	
	торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	0,001 (0,003)	0,003 (0,003)	0,009* (0,004)	0,013** (0,005)	0,016** (0,005)	0,007 (0,005)	
	деятельность воздушного и космического транспорта	0,384*** (0,013)	0,140*** (0,015)	0,146*** (0,021)	0,026 (0,023)	0,203*** (0,025)	0,331*** (0,025)	
	иные виды деятельности в сфере транспортировки и хранения	0,007* (0,003)	0,002 (0,004)	0,012* (0,005)	0,007 (0,005)	0,0089 (0,006)	0,013* (0,006)	
	деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	0,001 (0,003)	0,003 (0,004)	0,007 (0,005)	0,008 (0,006)	0,008 (0,007)	0,000 (0,007)	
	деятельность издательская	0,173*** (0,004)	0,249*** (0,005)	0,405*** (0,007)	0,345*** (0,007)	0,407*** (0,009)	0,361*** (0,008)	
	производство кинофильмов, видеофильмов и телевизионных программ, издание звукозаписей и нот, деятельность в области телевизионного и радиовещания	0,01* (0,005)	0,009 (0,006)	0,262*** (0,008)	0,465*** (0,009)	0,526*** (0,010)	0,454*** (0,010)	
	деятельность в области телекоммуникаций и информационных технологий	0,007 (0,004)	0,017*** (0,004)	0,035*** (0,006)	0,022** (0,006)	0,018* (0,007)	0,023** (0,007)	
	научные исследования и разработки	0,003 (0,005)	0,049*** (0,006)	0,067*** (0,008)	0,110*** (0,008)	0,108*** (0,009)	0,087*** (0,009)	
	прочие виды профессиональной и технической деятельности	0,004 (0,003)	0,007 (0,004)	0,016** (0,005)	0,006 (0,006)	0,008 (0,007)	-0,002 (0,006)	
	высокотехнологичные и наукоемкие виды деятельности	-0,006** (0,002)	-0,006* (0,002)	-0,007* (0,003)	0,012** (0,004)	0,015*** (0,004)	0,017*** (0,004)	
	Форма собственности	частная российская	база	база	база	база	база	база
		государственная <sup>a</sup>	0,027*** (0,003)	0,081*** (0,003)	0,107*** (0,005)	0,145*** (0,005)	0,127*** (0,006)	0,125*** (0,006)
иностранная		0,001 (0,003)	0,001 (0,003)	-0,011* (0,005)	-0,016** (0,006)	0,006 (0,006)	0,001 (0,006)	
Тип региона по уровню развития	менее развитый	база	база	база	база	база	база	
	среднеразвитый	-0,016*** (0,004)	-0,000 (0,005)	-0,011 (0,007)	-0,003 (0,008)	0,004 (0,009)	-0,008 (0,009)	
	развитый	-0,018*** (0,004)	-0,004 (0,005)	-0,017* (0,007)	-0,007 (0,008)	-0,002 (0,009)	-0,011 (0,009)	
	высокоразвитый	-0,01* (0,004)	-0,000 (0,005)	-0,010 (0,007)	0,001 (0,008)	0,002 (0,009)	-0,005 (0,009)	
Наличие экспорта	0,015*** (0,004)	0,021*** (0,004)	0,056*** (0,005)	0,068*** (0,005)	0,177*** (0,006)	0,076*** (0,006)		
Кол-во наблюдений		29114	29114	29114	29114	29114	29114	
Pseudo-R <sup>2</sup>		0,144	0,187	0,263	0,288	0,334	0,298	

Примечания:

a здесь и далее – включая собственность организаций госсектора;

\* значимость на уровне 0,1; \*\* значимость на уровне 0,05; \*\*\* значимость на уровне 0,01. В скобках приведены стандартные ошибки.

Источник: рассчитано авторами на основе базы данных исследования.

В отраслевом разрезе в сопоставлении с базовой отраслью – сельским, лесным хозяйством, рыболовством и рыбоводством – значимо выделяются, прежде всего, автомобилестроение и иные отрасли обрабатывающей промышленности, воздушный и космический транспорт, сфера исследований и разработок, а также все виды деятельности в области информации и связи: издательская деятельность, кино- и телеиндустрия и сектор ИКТ. Несмотря на то, что почти все названные виды деятельности официально отнесены к числу высокотехнологичных и наукоемких, в 2014-2016 годах государственная поддержка реального сектора в целом имела значимую негативную связь с принадлежностью компаний к высокотехнологичным и наукоемким отраслям. Однако же в последующие годы это стало положительным фактором получения фирмами поддержки, что соответствует нашему предположению.

Явная региональная специфика распределения господдержки прослеживается лишь в 2014 году, когда ее получателями чаще становились компании из малоразвитых регионов. Отметим, что в отличие от частотного анализа регрессии не демонстрируют и сдвига поддержки к наиболее развитым регионам.

Наконец, существенными факторами доступа компаний к господдержке вполне ожидаемо являются экспортная активность и государственная форма собственности, тогда как принадлежность иностранному капиталу была негативно связана с получением фирмами субсидий в 2015 и 2016 годах – в период активного развития политики импортозамещения.

Для проверки гипотезы о наличии взаимосвязи господдержки с предшествующей динамикой развития компаний в регрессионные модели поочередно были включены переменные, отражающие наличие роста выручки в сопоставимых ценах за 1, 2 и 3 года, а также ее динамичный рост – со среднегодовым темпом не ниже 10%. Результаты расчетов (табл. 5) свидетельствуют о том, что в 2014-2017 годах ни одна из соответствующих переменных не оказывала значимого влияния на факт получения государственного финансирования, однако в 2018 и 2019 годах в отдельных спецификациях прослеживался подобный эффект. Это дает некоторые основания предположить, что в последние годы государственная политика приобрела акцент на поддержке успешно развивающихся фирм.

Таблица 5. Взаимосвязь факта получения компаниями реального сектора господдержки с предшествующим ростом: параметры моделей логистической регрессии

Независимые переменные (дамми)		Зависимые переменные: получение господдержки в соответствующем году (дамми)																	
		2014						2015						2016					
Рост выручки в предшествующий период в сопоставимых ценах	не менее 1 года	-0,000 (0,002)						0,001 (0,002)							-0,002 (0,002)				
	не менее 2 лет		0,003 (0,002)						-0,001 (0,002)							0,000 (0,002)			
	не менее 3 лет			0,005 (0,003)						0,003 (0,003)							0,001 (0,003)		
	не менее 1 года темпом не ниже 10%				-0,001 (0,002)							-0,001 (0,002)						-0,001 (0,002)	
	не менее 2 лет среднегодовым темпом не ниже 10%					0,002 (0,002)							-0,001 (0,002)						-0,001 (0,003)
	не менее 3 лет среднегодовым темпом не ниже 10%						0,001 (0,003)							-0,003 (0,003)					
Период создания, величина, отраслевая принадлежность, форма собственности, тип региона, экспортная активность		контроль																	
Кол-во наблюдений		12791	7849	5557	12791	7849	5557	17643	12780	7935	17643	12780	7935	21493	17753	12866	21493	17753	12866
Pseudo-R <sup>2</sup>		0,153	0,181	0,205	0,153	0,181	0,205	0,204	0,208	0,168	0,204	0,208	0,168	0,275	0,277	0,292	0,274	0,277	0,292
Независимые переменные (дамми)		Зависимые переменные - получение господдержки в соответствующем году (дамми)																	
		2017						2018						2019					
Рост выручки в предшествующий период в сопоставимых ценах	не менее 1 года	0,001 (0,002)						0,003 (0,002)							0,002 (0,002)				
	не менее 2 лет		0,001 (0,002)						0,002 (0,002)							0,004* (0,002)			
	не менее 3 лет			-0,001 (0,002)						0,005* (0,002)							0,003 (0,002)		
	не менее 1 года темпом не ниже 10%				0,000 (0,002)							0,004 (0,002)						0,000 (0,002)	
	не менее 2 лет среднегодовым темпом не ниже 10%					0,002 (0,002)							0,003 (0,002)						0,002 (0,002)
	не менее 3 лет среднегодовым темпом не ниже 10%						0,001 (0,003)							0,003 (0,002)					
Период создания, величина, отраслевая принадлежность, форма собственности, тип региона, экспортная активность		контроль																	
Кол-во наблюдений		25387	21471	17743	25387	21471	17743	26197	25366	21453	26197	25366	21453	26246	26203	25380	26246	26203	25380
Pseudo-R <sup>2</sup>		0,276	0,272	0,285	0,276	0,272	0,285	0,322	0,325	0,327	0,322	0,325	0,327	0,289	0,284	0,290	0,289	0,284	0,290

Примечания: \* значимость на уровне 0,1; \*\* значимость на уровне 0,05; \*\*\* значимость на уровне 0,01. В скобках приведены стандартные ошибки.

Источник: рассчитано авторами на основе базы данных исследования.

Для проверки гипотезы о наличии «эффекта Матфея» – более высоких шансов на получение поддержки государства у компаний, ранее имевших соответствующий опыт, в базовые модели были включены переменные, отражающие факт получения поддержки в год, предшествовавший рассматриваемому, а также два предыдущих года. Необходимость рассмотрения столь длительного предшествующего периода обусловлена тем, что отдельные механизмы поддержки предусматривает двух-, а иногда и трехлетний цикл финансирования, тогда как инструменты с большими сроками поддержки крайне редки и являются, скорее, исключением. Результаты моделирования демонстрируют наличие положительной связи поддержки в рассматриваемом году с ее предоставлением в любом из трех предыдущих лет, что подтверждает выдвинутую гипотезу.

Таблица 6. Взаимосвязь частоты получения компаниями реального сектора господдержки с предшествующим ее получением: параметры моделей логистической регрессии

Независимые переменные (дамми)		Зависимые переменные: получение господдержки в соответствующем году (дамми)											
		2015		2016		2017		2018		2019			
Получение господдержки	в предыдущем году	0,416*** (0,007)	0,580*** (0,007)		0,662*** (0,005)			0,665*** (0,005)			0,565*** (0,005)		
	двумя годами ранее			0,424*** (0,009)		0,513*** (0,008)			0,521*** (0,007)			0,534*** (0,006)	
	тремя годами ранее						0,353*** (0,010)			0,374*** (0,010)			0,433*** (0,007)
Период создания, величина, отраслевая принадлежность, форма собственности, тип региона, экспортная активность		контроль											
Кол-во наблюдений		29114	29114	29114	29114	29114	29114	29114	29114	29114	29114	29114	29114
Pseudo-R <sup>2</sup>		0,282	0,398	0,311	0,545	0,372	0,315	0,567	0,452	0,367	0,530	0,462	0,388

Примечания: \* значимость на уровне 0,1; \*\* значимость на уровне 0,05; \*\*\* значимость на уровне 0,01. В скобках приведены стандартные ошибки.

Источник: рассчитано авторами на основе базы данных исследования.

Наконец, представляется интересным вопрос о том, какие компании чаще других выступали «постоянными клиентами» господдержки. Как свидетельствуют результаты расчетов (табл. 7), более частое получение поддержки характерно для достаточно «возрастных» компаний, созданных в 1990-е годы; промышленных предприятий; причем не только обрабатывающей промышленности, но и добывающей, а также сфер энергетики, тепло-, газо- и водоснабжения, переработки отходов; организаций отрасли воздушного и космического транспорта, издательской деятельности, теле- и киноиндустрии; компаний госсектора. Менее регулярно при прочих равных государственную поддержку получают относительно недавно созданные компании, а также, что довольно неожиданно, фирмы-экспортеры – при том что в целом государство при распределении поддержки, как было отмечено выше, «благоволит» экспортно ориентированным компаниям. Примечательно также, что ни размер фирм, ни их принадлежность к высокотехнологичным и наукоемким отраслям значимо не сказываются на регулярности доступа к поддержке.

Таблица 7. Факторы регулярности получения компаниями реального сектора господдержки: параметры модели логистической регрессии

Независимые переменные: характеристики фирм (дамми)		Зависимая переменная: регулярность поддержки - число лет получения (порядк.)
Год создания	до 1990	база
	1990-1999	0,309* (0,144)
	2000-2009	0,019 (0,153)
	2010 и позднее	-0,380* (0,163)
Размер предприятия	микро	база
	малое	-0,126 (0,088)
	среднее	0,047 (0,136)
	крупное	-0,093 (0,152)
	крупнейшее	0,065 (0,150)
Отрасль	сельское, лесное хозяйство, рыболовство и рыбоводство	база
	добыча полезных ископаемых	1,048 (0,564)
	автомобилестроение	0,976** (0,348)
	иные обрабатывающие производства	0,561 (0,293)
	обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	1,159 (0,679)
	водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	0,582 (0,442)
	строительство	0,104 (0,558)
	торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	0,166 (0,319)
	деятельность воздушного и космического транспорта	1,072** (0,393)
	иные виды деятельности в сфере транспортировки и хранения	0,366 (0,322)
	деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	-0,004 (0,675)
	деятельность издательская	1,441*** (0,285)
	производство кинофильмов, видеофильмов и телевизионных программ, издание звукозаписей и нот, деятельность в области телевизионного и радиовещания	0,868** (0,298)
	деятельность в области телекоммуникаций и информационных технологий	0,440 (0,319)
	научные исследования и разработки	0,485 (0,319)
прочие виды профессиональной и технической деятельности	0,027 (0,349)	
высокотехнологичные и наукоемкие виды деятельности	-0,012 (0,115)	
Форма собственности	частная российская	база
	государственная	0,326*** (0,095)
	иностранная	0,077 (0,158)
Тип региона по уровню развития	менее развитый	база
	среднеразвитый	-0,554 (0,330)
	развитый	-0,690* (0,333)
	высокоразвитый	-0,455 (0,330)
Наличие экспорта		-0,285** (0,106)
Кол-во наблюдений		1714
Pseudo-R <sup>2</sup>		0,166
<i>Подвыборка</i>		<i>получатели поддержки</i>

Примечания: \* значимость на уровне 0,1; \*\* значимость на уровне 0,05; \*\*\* значимость на уровне 0,01. В скобках приведены стандартные ошибки.

Источник: рассчитано авторами на основе базы данных исследования.

### 4.3. Оценка влияния государственной поддержки на компании реального сектора

Доступные данные позволяют провести анализ возможных эффектов государственной поддержки по достаточно широкому кругу показателей деятельности фирм-получателей: выручке, рентабельности, расходам на оплату труда, налоговым выплатам, численности работников, производительности труда и совокупной факторной производительности (СФП).

Предваряя анализ эффектов воздействия финансовой поддержки государства на показатели деятельности компаний, рассмотрим общую картину динамики соответствующих показателей фирм-получателей на фоне всех остальных предприятий сформированной выборки (табл. 8). По доле компаний, демонстрировавших позитивную динамику рассматриваемых характеристик, бенефициары поддержки в большинстве случаев уступали остальным фирмам – исключениями являются лишь динамика оплаты труда, занятости, а также в отдельные периоды – совокупной факторной производительности. Вместе с тем, подобное отставание получателей государственных субсидий в динамике развития, безусловно, не является достаточным основанием для вывода о неэффективности данной формы поддержки, поскольку может быть обусловлено как спецификой самих финансируемых компаний (например, большими размерами), так и особенностями распределения поддержки и прежде всего – ее изначальной ориентацией на компании, испытывающие определенные трудности, от которых сложно ожидать впечатляющего роста.

Следующим шагом предварительного анализа является проверка наличия взаимосвязи господдержки с изменением рассматриваемых характеристик деятельности компаний. Результаты регрессионного моделирования (табл. 9) позволили выявить лишь отдельные статистически значимые взаимосвязи для некоторых показателей и периодов: положительные – преимущественно для среднего уровня заработной платы, отрицательные – для численности работников и производительности труда.

Таблица 8. Динамика показателей деятельности компаний реального сектора, получавших и не получавших государственную поддержку – доля компаний, продемонстрировавших рост показателя за указанный период

Период	Выручка		Рентабельность продаж		Налоговые выплаты		Количество работников		Средняя заработная плата		Производительность труда <sup>а</sup>		СФП	
	компания, получившие поддержку <sup>б</sup>	компания, не получавшие поддержку <sup>б</sup>	компания, получившие поддержку <sup>б</sup>	компания, не получавшие поддержку <sup>б</sup>	компания, получившие поддержку <sup>б</sup>	компания, не получавшие поддержку <sup>б</sup>	компания, получившие поддержку <sup>б</sup>	компания, не получавшие поддержку <sup>б</sup>	компания, получившие поддержку <sup>б</sup>	компания, не получавшие поддержку <sup>б</sup>	компания, получившие поддержку <sup>б</sup>	компания, не получавшие поддержку <sup>б</sup>	компания, получившие поддержку <sup>б</sup>	компания, не получавшие поддержку <sup>б</sup>
2014-2015	25,8%	39,7%	23,2%	28,1%	18,7%	23,7%	25,5%	39,2%	8,0%	3,1%	15,8%	18,9%	16,6%	16,8%
2014-2016	28,8%	40,1%	23,7%	26,7%	17,4%	23,3%	33,0%	48,2%	8,2%	3,1%	17,0%	19,8%	16,9%	16,1%
2014-2017	27,9%	40,0%	21,0%	26,0%	15,8%	23,2%	24,4%	21,1%	8,3%	3,6%	27,8%	46,8%	17,3%	21,0%
2015-2016	35,0%	48,4%	25,6%	32,2%	19,1%	29,1%	46,9%	47,8%	11,9%	3,5%	22,0%	25,1%	23,1%	20,0%
2015-2017	32,9%	48,0%	25,4%	31,1%	17,6%	28,9%	28,4%	19,5%	11,2%	4,3%	31,6%	60,1%	23,1%	25,7%
2015-2018	33,5%	47,7%	23,8%	30,0%	16,9%	28,8%	29,6%	20,2%	11,8%	4,1%	31,2%	59,1%	22,8%	24,4%
2016-2017	28,9%	46,4%	21,8%	34,3%	16,6%	30,1%	23,6%	12,7%	10,5%	4,8%	31,6%	66,2%	23,7%	29,7%
2016-2018	29,8%	46,8%	22,1%	32,6%	17,2%	30,1%	23,6%	13,2%	10,2%	4,5%	32,0%	64,5%	22,9%	27,5%
2016-2019	25,8%	44,5%	19,5%	30,5%	7,8%	17,5%	21,3%	13,1%	8,4%	4,4%	28,5%	62,0%	19,0%	25,4%
2017-2018	27,7%	45,9%	20,8%	34,2%	16,6%	30,6%	22,0%	24,3%	10,9%	4,7%	26,5%	43,2%	21,4%	23,3%
2017-2019	24,6%	43,4%	18,3%	31,5%	7,6%	17,7%	18,9%	25,4%	9,0%	4,8%	24,3%	42,4%	15,5%	16,8%
2018-2019	27,9%	40,7%	22,1%	32,5%	8,6%	17,5%	21,9%	21,2%	12,1%	4,5%	27,8%	40,0%	22,5%	21,9%

Примечания:

<sup>а</sup> здесь и далее – оценка на основе уровня выработки;

<sup>б</sup> в первый год соответствующего периода.

Источник: рассчитано авторами на основе базы данных исследования.

Таблица 9. Взаимосвязь динамики показателей деятельности компаний реального сектора с получением государственной поддержки: результаты регрессионного анализа

Период	Выручка		Рентабельность продаж		Налоговые выплаты		Количество работников		Средняя заработная плата		Производительность труда		СФП	
	b	SE	b	SE	b	SE	b	SE	b	SE	b	SE	b	SE
2014-2015	0,003	0,193	0,150	0,280	-0,240	0,238	-0,066	0,064	0,415*	0,188	-0,332	0,239	-0,151	0,238
2014-2016	-0,071	0,187	0,246	0,264	-0,141	0,245	-0,119	0,076	0,359	0,190	0,005	0,236	-0,020	0,219
2014-2017	-0,095	0,193	0,256	0,270	-0,558*	0,260	-0,452**	0,151	0,381*	0,181	-0,012	0,172	-0,100	0,203
2015-2016	0,014	0,151	0,236	0,229	0,029	0,196	-0,003	0,047	0,163	0,146	0,070	0,177	-0,070	0,179
2015-2017	0,167	0,158	-0,386	0,230	0,266	0,206	-0,184	0,125	0,093	0,138	-0,074	0,140	-0,070	0,156
2015-2018	0,012	0,155	-0,117	0,246	-0,077	0,226	-0,368**	0,120	0,074	0,149	0,052	0,140	0,0224	0,154
2016-2017	0,071	0,107	-0,098	0,164	0,186	0,151	-0,050	0,098	0,220	0,115	-0,189*	0,092	-0,135	0,103
2016-2018	0,092	0,107	0,043	0,155	-0,069	0,147	-0,232*	0,098	0,238*	0,120	-0,212*	0,090	-0,122	0,106
2016-2019	0,015	0,114	-0,069	0,147	-0,155	0,232	-0,063	0,099	0,143	0,119	-0,178	0,094	-0,065	0,111
2017-2018	0,146	0,097	0,060	0,144	0,282*	0,139	-0,041	0,076	0,134	0,070	0,074	0,099	-0,005	0,107
2017-2019	0,057	0,100	0,090	0,151	-0,275	0,229	0,091	0,079	0,118	0,070	0,048	0,100	0,146	0,094
2018-2019	0,231**	0,088	0,210	0,126	0,181	0,184	0,014	0,064	0,132*	0,056	0,128	0,088	0,110	0,092

Примечания:

независимые переменные – базовое значение показателя, период создания компании, величина, отраслевая принадлежность, форма собственности, тип региона, экспортная активность;

факт получения господдержки определялся по состоянию на первый год рассматриваемого периода.

Источник: рассчитано авторами на основе базы данных исследования.

Одноэтапное регрессионное моделирование позволяет минимизировать влияние на результаты характеристик компаний, но не их отбора. Выявлению же «чистого» эффекта государственной поддержки, который не наступил бы в ее отсутствие, используются два «взаимодополняющих» метода:

(1) двухшаговая процедура регрессионного анализа на основе модели Хекмана (Heckman, 1976);

(2) отбор подобного по индексу склонности (Propensity Score Matching - PSM).

При этом во втором случае использовались разные варианты подбора наблюдений в контрольную группу: 1 ближайший сосед, 2 ближайших соседа, а также метод взвешивания Кернела, в рамках которого каждому наблюдению контрольной группы присваивается вес в зависимости от того, насколько близко оно расположено к наблюдению основной группы по предсказанному значению. Во всех случаях отбор наблюдений для контрольной группы проводился с возвращением, поскольку это обеспечивало большее его качество.

Отдельного упоминания заслуживает вопрос длительности лагов, используемых в рамках оценки результативности господдержки. Известно, что эффекты от применения мер государственного стимулирования в большинстве случаев возникают отнюдь не сразу, а с весьма существенной задержкой, исчисляемой годами (см. об этом, например, Lopez-Acevedo, Tan, 2010; Crespi et al., 2011). При этом величина такой задержки может зависеть от широкого спектра факторов, таких как величина фирм-получателей, характерная длительность инвестиционных и инновационных циклов в отрасли, дизайн конкретных инструментов поддержки, общая ситуация на рынке и мн. др. По этой причине при проверке наличия эффекта воздействия господдержки мы используем динамику рассматриваемых показателей за разные периоды – от одного до трех лет.

Проведенные расчеты свидетельствуют о том, что влияние господдержки на динамику выручки, рентабельности и налоговых выплат, в целом, нейтрально. В то же время, в отношении количества работников, среднего уровня зарплаты, производительности труда и СФП прослеживаются значимые негативные эффекты господдержки, в особенности, оказывавшейся компаниям в 2015 и 2016 годах.

Наконец, для проверки гипотезы о более значимом влиянии государственной поддержки на малый и средний бизнес расчет эффектов воздействия был проведен отдельно для МСП и крупных фирм. Полученные результаты (табл. 11 и 12) демонстрируют существенно различающуюся картину эффектов: в случае крупного бизнеса они менее многочисленны, а «баланс» положительных и отрицательных последствий поддержки примерно нейтрален, тогда как для малых и средних фирм выявлено заметно большее число значимых эффектов господдержки, среди которых явно преобладают негативные.

Таблица 10. Эффекты воздействия государственной поддержки на динамику показателей деятельности компаний реального сектора

Период	Метод	Выручка <sup>а</sup>		Рентабельность продаж <sup>а</sup>		Налоговые выплаты <sup>а</sup>		Количество работников <sup>а</sup>		Средняя заработная плата <sup>а</sup>		Производительность труда <sup>а</sup>		СФП <sup>а</sup>	
		Coef. <sup>б</sup> //ATT <sup>б</sup>	SE												
2014 <sup>г</sup> -2015	Heckman <sup>а</sup>	0,204	0,596	1,123	0,864	0,828	0,66	-0,121	0,193	-0,83	0,53	-1,052	0,623	-0,701	0,651
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	0,194	0,284	0,276	0,443	-0,537	0,33	-0,32	0,42	0,726	0,382	-0,05	0,41	0,137	0,37
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	-0,124	0,246	0,189	0,373	-0,164	0,313	-0,279	0,349	0,206	0,304	-0,146	0,340	0,124	0,316
	PSM kernel <sup>з</sup>	-0,082	0,206	0,414	0,324	-0,406	0,251	-0,020	0,265	-0,038	0,269	-0,396	0,300	-0,220	0,261
2014 <sup>г</sup> -2016	Heckman <sup>а</sup>	-0,31	0,59	1,508*	0,715	1,869*	0,737	-0,034	0,237	-0,628	0,522	-1,16	0,637	-0,954	0,606
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	-0,356	0,317	0,671	0,523	-0,335	0,333	-0,482	0,394	-0,309	0,333	0,061	0,329	-0,258	0,265
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	-0,286	0,241	0,492	0,410	-0,383	0,288	-0,434	0,327	-0,415	0,287	0,288	0,252	-0,017	0,225
	PSM kernel <sup>з</sup>	-0,089	0,175	0,221	0,309	-0,242	0,208	-0,074	0,230	-0,477*	0,269	-0,030	0,191	-0,076	0,177
2014 <sup>г</sup> -2017	Heckman <sup>а</sup>	-0,789	0,577	0,675	0,751	0,694	0,709	-2,662***	0,409	-1,009*	0,499	-1,463**	0,489	-1,460**	0,564
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	0,027	0,303	-0,168	0,499	-0,756*	0,444	0,03	0,419	0,183	0,399	0,145	0,322	-0,032	0,32
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	0,048	0,269	-0,142	0,432	-0,553	0,412	-0,430	0,366	0,155	0,343	0,063	0,281	-0,035	0,265
	PSM kernel <sup>з</sup>	-0,198	0,207	0,312	0,349	-0,629*	0,324	-0,509*	0,289	-0,084	0,310	-0,106	0,228	-0,221	0,238
2015 <sup>г</sup> -2016	Heckman <sup>а</sup>	-0,716	0,431	-0,258	0,602	1,084	0,583	-0,051	0,136	-1,147	0,625	-1,095*	0,513	-1,054*	0,529
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	-0,012	0,239	0,056	0,344	0,01	0,316	-0,19	0,25	-0,315	0,261	-0,11	0,282	0,005	0,28
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	-0,070	0,209	0,310	0,324	-0,020	0,280	-0,182	0,226	-0,328	0,234	0,008	0,220	0,009	0,234
	PSM kernel <sup>з</sup>	-0,242	0,165	0,236	0,249	0,044	0,230	-0,258	0,186	-0,478**	0,217	-0,159	0,176	-0,203	0,191
2015 <sup>г</sup> -2017	Heckman <sup>а</sup>	-0,702	0,42	-0,97	0,651	0,043	0,599	-1,439***	0,333	-2,521***	0,484	-1,694***	0,401	-1,321**	0,435
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	0,11	0,215	-0,389	0,398	0,521	0,328	-0,006	0,289	0,278	0,303	-0,226	0,261	-0,246	0,244
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	0,042	0,190	-0,347	0,340	0,433	0,300	-0,025	0,256	0,154	0,260	-0,301	0,226	-0,392*	0,212
	PSM kernel <sup>з</sup>	-0,167	0,153	-0,437	0,294	0,175	0,241	-0,379*	0,204	-0,020	0,220	-0,374**	0,181	-0,378**	0,173
2015 <sup>г</sup> -2018	Heckman <sup>а</sup>	-0,122	0,453	-0,577	0,809	0,283	0,658	-0,902**	0,305	-1,775***	0,483	-1,151**	0,415	-1,608***	0,467
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	-0,147	0,209	0,046	0,43	-0,085	0,382	-0,328	0,267	0,115	0,253	-0,223	0,228	-0,082	0,249
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	0,048	0,269	-0,411	0,351	-0,103	0,331	-0,215	0,239	0,024	0,218	-0,264	0,210	0,010	0,211
	PSM kernel <sup>з</sup>	-0,296**	0,148	-0,291	0,290	-0,247	0,262	-0,585***	0,187	-0,074	0,196	-0,378**	0,177	-0,295*	0,170
2016 <sup>г</sup> -2017	Heckman <sup>а</sup>	-0,214	0,302	0,009	0,556	-0,527	0,428	-1,365***	0,285	-2,026***	0,385	-0,918***	0,253	-1,414***	0,295
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	-0,08	0,171	-0,173	0,237	0,417*	0,243	0,365	0,264	-0,711**	0,246	-0,328	0,185	-0,133	0,183
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	-0,057	0,148	-0,237	0,201	0,307	0,208	0,293	0,227	-0,603***	0,217	-0,208	0,171	-0,241	0,164
	PSM kernel <sup>з</sup>	-0,065	0,125	-0,138	0,165	0,175	0,166	0,050	0,174	-0,547***	0,199	-0,296**	0,137	-0,300**	0,139
2016 <sup>г</sup> -2018	Heckman <sup>а</sup>	-0,784*	0,305	-0,363	0,452	-0,469	0,453	-1,252***	0,277	-1,429***	0,387	-0,935***	0,26	-1,120**	0,352
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	-0,111	0,164	-0,029	0,25	-0,177	0,217	-0,085	0,241	-0,255	0,257	-0,382**	0,171	-0,289*	0,174
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	0,065	0,139	0,004	0,212	-0,141	0,196	-0,023	0,201	-0,381	0,224	-0,261*	0,156	-0,220	0,159
	PSM kernel <sup>з</sup>	-0,017	0,117	-0,135	0,176	-0,185	0,146	-0,239	0,156	-0,34*	0,191	-0,354***	0,132	-0,206	0,139
2016 <sup>г</sup> -2019	Heckman <sup>а</sup>	-0,903**	0,339	0,186	0,502	-0,715	0,539	-1,840***	0,282	-1,014*	0,396	-0,773**	0,266	-1,145***	0,344
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	-0,114	0,175	0,105	0,28	-0,318	0,37	-0,179	0,22	-0,214	0,267	-0,128	0,176	0,032	0,18
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	-0,037	0,153	0,099	0,243	-0,327	0,288	-0,131	0,199	-0,260	0,232	-0,129	0,158	-0,012	0,161
	PSM kernel <sup>з</sup>	-0,046	0,128	-0,059	0,209	-0,366	0,242	-0,020	0,153	-0,276	0,207	-0,235*	0,131	-0,097	0,140

Период	Метод	Выручка <sup>а</sup>		Рентабельность продаж <sup>а</sup>		Налоговые выплаты <sup>а</sup>		Количество работников <sup>а</sup>		Средняя заработная плата <sup>а</sup>		Производительность труда <sup>а</sup>		СФП <sup>а</sup>	
		Coef. <sup>б</sup> //ATT <sup>в</sup>	SE												
2017 <sup>г</sup> -2018	Heckman <sup>г</sup>	-0,539	0,28	-0,1	0,453	0,655	0,483	-0,642**	0,213	-0,438	0,358	0,103	0,29	-1,308***	0,324
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	0,303***	0,13	-0,064	0,238	0,437**	0,207	-0,134	0,206	-0,05	0,157	-0,004	0,137	0,119	0,163
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	0,165	0,116	0,132	0,210	0,391**	0,174	-0,112	0,172	-0,026	0,148	0,055	0,125	0,103	0,138
	PSM kernel <sup>з</sup>	0,080	0,103	0,078	0,178	0,305**	0,142	-0,051	0,132	-0,067	0,137	0,025	0,105	0,003	0,118
2017 <sup>г</sup> -2019	Heckman <sup>г</sup>	-0,727*	0,303	-0,264	0,454	-0,538	0,566	-0,797***	0,242	-0,159	0,373	-0,13	0,316	-0,128	0,273
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	0,141	0,139	0,357	0,266	-0,199	0,319	0,066	0,206	-0,016	0,175	-0,056	0,147	0,196	0,155
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	0,165	0,122	0,175	0,239	-0,216	0,268	0,149	0,177	0,026	0,150	0,021	0,133	0,183	0,138
	PSM kernel <sup>з</sup>	0,066	0,110	-0,025	0,196	-0,220	0,246	0,128	0,128	0,012	0,139	0,006	0,113	0,074	0,109
2018 <sup>г</sup> -2019	Heckman <sup>г</sup>	0,001	0,237	-0,148	0,333	0,094	0,484	-1,047***	0,178	0,015	0,283	0,149	0,239	-0,529	0,248
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	0,102	0,131	0,172	0,222	0,213	0,273	0,071	0,154	-0,064	0,164	0,051	0,13	-0,154	0,147
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	0,130	0,117	0,229	0,196	0,287	0,236	0,032	0,133	-0,067	0,141	0,063	0,122	0,142	0,128
	PSM kernel <sup>з</sup>	0,113	0,105	0,339**	0,155	0,282	0,208	-0,064	0,111	-0,065	0,123	0,025	0,107	0,074	0,112

Примечания:

<sup>а</sup> логарифм прироста показателя за соответствующий период;

<sup>б</sup> для регрессионного моделирования;

<sup>в</sup> для PSM;

<sup>г</sup> факт получения господдержки определялся по состоянию на первый год каждого рассматриваемого периода;

<sup>д</sup> двухшаговое регрессионное моделирование на основе модели Хекмана; независимые переменные – базовое значение показателя, период создания компании, величина, отраслевая принадлежность, форма собственности, тип региона, экспортная активность;

<sup>с</sup> PSM с подбором одного ближайшего соседа;

<sup>ж</sup> PSM с подбором двух ближайших соседей;

<sup>з</sup> PSM со взвешиванием Кернела;

\* значимость на уровне 0,05; \*\* значимость на уровне 0,01; \*\*\* значимость на уровне 0,001.

Источник: рассчитано авторами на основе базы данных исследования.

Таблица 11. Эффекты воздействия государственной поддержки на динамику показателей деятельности малых и средних фирм реального сектора

Период	Метод	Выручка <sup>а</sup>		Рентабельность продаж <sup>а</sup>		Налоговые выплаты <sup>а</sup>		Количество работников <sup>а</sup>		Средняя заработная плата <sup>а</sup>		Производительность труда <sup>а</sup>		СФП <sup>а</sup>	
		Coef. <sup>б</sup> //ATT <sup>б</sup>	SE												
2014 <sup>г</sup> -2015	Heckman <sup>а</sup>	0,542	0,651	1,237	0,939	1,063	0,749	0,146	0,198	-0,784	1,156	-1,079	0,915	-1,846*	0,774
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	-0,406	0,364	0,254	0,644	-0,553	0,407	-0,358	0,353	-0,479	0,515	0,255	0,439	-0,365	0,430
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	-0,172	0,310	0,176	0,507	-0,293	0,337	-0,264	0,291	-0,278	0,455	0,231	0,375	-0,529	0,408
	PSM kernel <sup>з</sup>	-0,183	0,244	0,264	0,399	-0,450*	0,259	0,113	0,216	-0,790*	0,415	-0,041	0,328	-0,339	0,338
2014 <sup>г</sup> -2016	Heckman <sup>а</sup>	0,192	0,659	1,836**	0,693	1,778*	0,822	-0,188	0,248	-0,511	0,828	-0,355	0,970	-0,260	0,817
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	-0,484	0,337	0,078	0,503	-0,556	0,450	-0,465	0,377	-0,880**	0,440	0,097	0,436	0,120	0,441
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	-0,700**	0,313	0,472	0,435	-0,316	0,331	-0,289	0,289	-0,783	0,477	-0,014	0,362	0,027	0,322
	PSM kernel <sup>з</sup>	-0,244	0,221	0,133	0,369	-0,404*	0,237	-0,095	0,207	-0,440	0,418	-0,088	0,280	-0,101	0,240
2014 <sup>г</sup> -2017	Heckman <sup>а</sup>	-0,779	0,695	1,299	0,777	-1,054	0,913	-0,268	0,606	-0,566	0,958	-0,655	0,599	-0,469	0,799
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	-0,240	0,373	0,435	0,536	-0,816	0,507	-0,367	0,373	0,532	0,470	-0,278	0,389	-0,075	0,330
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	-0,224	0,349	0,729*	0,440	-0,755*	0,442	0,044	0,304	0,640	0,420	-0,090	0,324	0,223	0,306
	PSM kernel <sup>з</sup>	-0,206	0,266	0,458	0,389	-0,714*	0,377	0,020	0,217	-0,768	0,529	0,050	0,265	0,117	0,231
2015 <sup>г</sup> -2016	Heckman <sup>а</sup>	-1,341**	0,497	0,339	0,718	1,235	0,650	-0,183	0,153	-2,111*	0,883	-0,863	0,723	-1,447*	0,708
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	0,022	0,329	-0,074	0,456	0,042	0,396	-0,131	0,202	-1,072**	0,502	0,586*	0,338	0,062	0,382
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	-0,084	0,290	0,463	0,407	-0,195	0,336	-0,031	0,178	-0,913**	0,403	0,251	0,296	0,133	0,335
	PSM kernel <sup>з</sup>	-0,095	0,227	0,351	0,334	0,018	0,288	0,029	0,148	-0,152	0,344	0,049	0,242	-0,123	0,320
2015 <sup>г</sup> -2017	Heckman <sup>а</sup>	-1,577**	0,484	-0,400	0,720	-0,967	0,658	-0,843*	0,355	-3,059***	0,674	-1,987***	0,450	-1,892***	0,535
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	0,013	0,305	-0,102	0,550	0,614	0,409	0,101	0,273	-0,026	0,594	-0,019	0,317	-0,534	0,363
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	-0,076	0,264	-0,287	0,486	-0,093	0,404	-0,071	0,229	-0,015	0,485	-0,321	0,270	-0,427	0,313
	PSM kernel <sup>з</sup>	-0,243	0,223	-0,227	0,400	0,206	0,316	-0,223	0,192	0,087	0,321	-0,386*	0,223	-0,425	0,260
2015 <sup>г</sup> -2018	Heckman <sup>а</sup>	-1,298*	0,546	-0,269	0,854	-0,504	0,730	-0,272	0,349	-2,309***	0,659	-1,829***	0,434	-2,735***	0,585
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	-0,295	0,315	0,368	0,443	-0,905*	0,509	0,109	0,254	0,614	0,647	0,174	0,286	0,130	0,371
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	-0,299	0,261	0,099	0,410	-0,761*	0,391	0,048	0,220	0,799*	0,455	-0,267	0,255	-0,080	0,311
	PSM kernel <sup>з</sup>	-0,391*	0,202	-0,234	0,344	-0,612*	0,311	-0,241	0,181	0,091	0,355	-0,271	0,216	-0,279	0,263
2016 <sup>г</sup> -2017	Heckman <sup>а</sup>	-0,477	0,324	0,020	0,576	-0,445	0,409	-0,902**	0,311	-2,243***	0,411	-1,096***	0,250	-1,694***	0,313
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	-0,019	0,217	-0,488	0,315	-0,168	0,266	-0,295	0,223	-0,155	0,379	-0,231	0,217	-0,318	0,240
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	-0,027	0,196	-0,302	0,249	-0,074	0,254	-0,081	0,195	-0,369	0,373	-0,285	0,187	-0,176	0,222
	PSM kernel <sup>з</sup>	-0,188	0,169	-0,188	0,209	0,028	0,215	-0,084	0,164	-0,218	0,285	-0,261*	0,152	-0,365*	0,191
2016 <sup>г</sup> -2018	Heckman <sup>а</sup>	-1,102**	0,336	-0,268	0,472	-0,613	0,458	-1,268***	0,313	-1,954***	0,413	-1,504***	0,253	-1,348***	0,377
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	-0,153	0,208	-0,242	0,325	-0,379	0,244	-0,366	0,238	-0,095	0,374	0,313	0,214	-0,225	0,235
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	-0,070	0,183	0,031	0,263	-0,535**	0,226	-0,167	0,201	-0,302	0,346	-0,313*	0,185	-0,044	0,218
	PSM kernel <sup>з</sup>	-0,192	0,162	-0,184	0,212	-0,372**	0,185	-0,257	0,160	-0,190	0,267	-0,408**	0,156	-0,228	0,193
2016 <sup>г</sup> -2019	Heckman <sup>а</sup>	-1,373***	0,364	0,307	0,534	-0,564	0,532	-1,114***	0,330	-2,211***	0,433	-1,376***	0,252	-1,371***	0,373
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	-0,104	0,248	-0,074	0,355	-0,063	0,362	-0,212	0,237	-0,466	0,395	-0,261	0,224	0,216	0,276
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	-0,069	0,213	-0,125	0,326	-0,195	0,317	-0,174	0,206	-0,021	0,386	-0,157	0,201	0,223	0,236
	PSM kernel <sup>з</sup>	-0,141	0,183	-0,134	0,267	-0,053	0,259	-0,076	0,162	-0,090	0,276	-0,261	0,159	0,015	0,199

Период	Метод	Выручка <sup>а</sup>		Рентабельность продаж <sup>а</sup>		Налоговые выплаты <sup>а</sup>		Количество работников <sup>а</sup>		Средняя заработная плата <sup>а</sup>		Производительность труда <sup>а</sup>		СФП <sup>а</sup>	
		Coef. <sup>б</sup> //ATT <sup>в</sup>	SE												
2017 <sup>г</sup> -2018	Heckman <sup>г</sup>	-0,416	0,346	-0,229	0,521	-0,029	0,498	0,005	0,283	-1,056*	0,441	-0,276	0,330	-0,843*	0,414
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	0,225	0,183	0,329	0,253	0,111	0,237	0,036	0,200	-0,047	0,275	0,061	0,163	-0,171	0,280
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	0,315**	0,152	0,199	0,249	0,188	0,204	0,137	0,171	0,092	0,269	-0,061	0,153	-0,004	0,220
	PSM kernel <sup>з</sup>	0,231*	0,133	0,184	0,214	0,228	0,173	0,069	0,132	0,126	0,222	0,036	0,135	0,019	0,177
2017 <sup>г</sup> -2019	Heckman <sup>г</sup>	-0,960**	0,337	-0,889	0,518	0,496	0,621	-0,018	0,280	-0,668	0,492	-0,713*	0,338	-0,550	0,305
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	0,272	0,197	0,059	0,314	-0,077	0,323	0,006	0,218	-0,039	0,257	-0,051	0,205	0,151	0,182
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	0,240	0,170	0,007	0,280	-0,103	0,296	-0,024	0,182	0,039	0,241	-0,050	0,177	0,123	0,167
	PSM kernel <sup>з</sup>	0,102	0,145	0,109	0,255	-0,203	0,271	0,100	0,134	0,322	0,232	0,008	0,148	0,061	0,135
2018 <sup>г</sup> -2019	Heckman <sup>г</sup>	-0,564	0,348	0,468	0,654	0,538	0,508	-0,159	0,279	-0,387	0,414	-0,189	0,301	-1,024**	0,394
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	0,443***	0,160	-0,182	0,265	0,036	0,325	-0,278	0,178	-0,131	0,221	0,178	0,164	0,262	0,190
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	0,445***	0,146	-0,007	0,217	0,048	0,274	-0,066	0,146	-0,220	0,193	0,196	0,145	0,217	0,167
	PSM kernel <sup>з</sup>	0,315**	0,132	0,110	0,179	0,154	0,229	-0,053	0,111	-0,109	0,175	0,184	0,127	0,187	0,142

Примечания:

<sup>а</sup> логарифм прироста показателя за соответствующий период;

<sup>б</sup> для регрессионного моделирования;

<sup>в</sup> для PSM;

<sup>г</sup> факт получения господдержки определялся по состоянию на первый год каждого рассматриваемого периода;

<sup>д</sup> двухшаговое регрессионное моделирование на основе модели Хекмана; независимые переменные – базовое значение показателя, период создания компании, величина, отраслевая принадлежность, форма собственности, тип региона, экспортная активность;

<sup>с</sup> PSM с подбором одного ближайшего соседа;

<sup>ж</sup> PSM с подбором двух ближайших соседей;

<sup>з</sup> PSM со взвешиванием Керна;

\* значимость на уровне 0,05; \*\* значимость на уровне 0,01; \*\*\* значимость на уровне 0,001.

Источник: рассчитано авторами на основе базы данных исследования.

Таблица 12. Эффекты воздействия государственной поддержки на динамику показателей деятельности крупных компаний реального сектора

Период	Метод	Выручка <sup>а</sup>		Рентабельность продаж <sup>а</sup>		Налоговые выплаты <sup>а</sup>		Количество работников <sup>а</sup>		Средняя заработная плата <sup>а</sup>		Производительность труда <sup>а</sup>		СФП <sup>а</sup>	
		Coef. <sup>б</sup> //ATT <sup>б</sup>	SE	Coef. <sup>б</sup> //ATT <sup>б</sup>	SE	Coef. <sup>б</sup> //ATT <sup>б</sup>	SE	Coef. <sup>б</sup> //ATT <sup>б</sup>	SE	Coef. <sup>б</sup> //ATT <sup>б</sup>	SE	Coef. <sup>б</sup> //ATT <sup>б</sup>	SE	Coef. <sup>б</sup> //ATT <sup>б</sup>	SE
2014 <sup>г</sup> -2015	Heckman <sup>а</sup>	0,637	0,626	-0,165	1,533	-0,175	0,886	-0,21	0,485	0,965	0,631	0,0287	0,772	0,604	0,658
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	-0,421	0,616	0,873*	0,528	0,824	0,728	-0,643	0,533	-0,063	0,33	-0,467	0,757	-0,505	0,698
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	0,105	0,513	1,184**	0,560	0,547	0,670	-0,465	0,463	-0,161	0,351	-0,661	0,691	-0,215	0,551
	PSM kernel <sup>з</sup>	-0,235	0,469	0,472	0,508	0,600	0,672	-0,884**	0,376	-0,560	0,435	-0,967	0,634	0,055	0,552
2014 <sup>г</sup> -2016	Heckman <sup>а</sup>	0,238	0,629	0,191	1,537	-1,496	-1,046	0,079	0,757	0,195	0,573	0,266	0,658	0,429	0,661
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	-0,115	0,536	0,53	0,411	1,866**	0,88	-0,157	0,534	-0,268	0,405	-0,007	0,453	0,213	0,383
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	0,261	0,382	0,248	0,365	1,257*	0,659	0,147	0,507	-0,474	0,363	0,039	0,418	0,158	0,368
	PSM kernel <sup>з</sup>	0,115	0,358	0,087	0,397	0,688	0,567	0,119	0,419	-0,560	0,304	0,081	0,359	0,204	0,392
2014 <sup>г</sup> -2017	Heckman <sup>а</sup>	-0,326	0,603	1,217	1,435	-0,814	0,825	-1,617*	0,782	-0,322	0,549	-0,798	0,659	-0,408	0,672
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	0,334	0,528	-0,677	1,02	1,027	1,077	-0,775	0,696	-0,621	0,409	0,109	0,396	-0,478	0,576
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	0,218	0,396	-0,527	1,029	0,726	1,001	-0,413	0,565	-0,275	0,363	0,032	0,483	-0,528	0,539
	PSM kernel <sup>з</sup>	0,370	0,390	-0,509	0,983	0,724	0,825	-0,725	0,493	-0,419	0,278	-0,155	0,388	-0,428	0,587
2015 <sup>г</sup> -2016	Heckman <sup>а</sup>	0,312	0,854	2,954	1,92	1,077	1,418	0,434	0,497	-0,528	1,136	-0,645	0,86	-0,574	0,87
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	-0,35	0,406	0,22	1,064	1,403*	0,77	0,445	0,353	0,202	0,302	-0,624*	0,368	0,358	0,384
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	-0,252	0,364	0,247	0,849	1,104	0,759	0,111	0,359	0,003	0,312	-0,558*	0,336	-0,016	0,293
	PSM kernel <sup>з</sup>	-0,259	0,331	0,142	0,766	0,766	0,621	-0,523	0,318	0,134	0,275	-0,538	0,327	-0,054	0,252
2015 <sup>г</sup> -2017	Heckman <sup>а</sup>	0,39	0,811	1,481	1,895	0,702	1,812	-2,553*	1,214	-0,76	0,9	-0,537	0,907	-0,103	0,881
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	0,105	0,483	-0,367	0,794	0,941	0,751	0,788	0,625	0,054	0,299	0,003	0,371	0,057	0,305
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	0,104	0,358	0,152	0,758	0,674	0,640	-0,010	0,626	-0,070	0,272	-0,327	0,314	0,121	0,269
	PSM kernel <sup>з</sup>	0,051	0,269	-0,780**	0,387	0,186	0,575	-0,521	0,504	-0,039	0,285	-0,170	0,260	-0,019	0,236
2015 <sup>г</sup> -2018	Heckman <sup>а</sup>	0,457	0,878	0,798	1,89	2,537	1,851	-1,119	0,809	-0,598	0,85	0,719	0,942	-0,962	0,834
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	-0,031	0,42	-0,384	0,393	0,554	0,795	0,174	0,699	-0,038	0,281	0,054	0,321	0,402	0,444
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	0,060	0,322	-0,136	0,293	0,371	0,723	-0,378	0,604	-0,071	0,247	0,007	0,281	0,436	0,337
	PSM kernel <sup>з</sup>	0,094	0,223	0,046	0,131	-0,160	0,669	-0,378	0,500	0,164	0,175	-0,025	0,261	0,186	0,235
2016 <sup>г</sup> -2017	Heckman <sup>а</sup>	0,948	0,867	0,348	1,054	0,173	1,137	-0,37	0,898	-0,718	0,862	-0,262	1,117	-0,168	1,022
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	0,317	0,268	0,284	0,456	-0,142	0,41	-0,094	0,398	-0,418	0,28	-0,067	0,366	0,187	0,285
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	0,328	0,252	0,012	0,350	0,197	0,358	-0,129	0,351	-0,313	0,251	-0,210	0,279	0,093	0,230
	PSM kernel <sup>з</sup>	0,199	0,191	-0,106	0,290	0,254	0,338	-0,208	0,293	0,190	0,164	-0,331	0,222	-0,054	0,177
2016 <sup>г</sup> -2018	Heckman <sup>а</sup>	0,492	0,807	-1,365	1,431	-1,833	1,213	0,283	0,866	0,276	0,79	-0,337	0,956	0,222	1,017
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	0,044	0,26	0,307	0,604	0,132	0,602	-0,026	0,531	-0,143	0,224	0,037	0,239	0,238	0,25
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	0,131	0,222	-0,213	0,419	0,343	0,465	-0,297	0,454	-0,208	0,213	0,125	0,215	0,347	0,220
	PSM kernel <sup>з</sup>	0,181	0,199	-0,262	0,310	0,344	0,366	-0,147	0,371	0,302**	0,138	-0,014	0,184	0,266	0,185
2016 <sup>г</sup> -2019	Heckman <sup>а</sup>	1,282	0,876	0,476	1,482	-1,429	0,934	-0,76	0,794	0,0845	0,702	0,204	0,94	0,455	0,823
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	0,409*	0,218	0,464	0,536	-0,804	1,804	0,081	0,497	-0,105	0,229	0,132	0,227	0,388	0,239
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	0,388**	0,179	0,333	0,413	-1,437	1,427	0,057	0,418	-0,214	0,212	0,390*	0,235	0,306	0,214
	PSM kernel <sup>з</sup>	0,427***	0,154	0,361	0,331	-1,670	1,028	0,002	0,331	0,141	0,175	0,212	0,187	0,086	0,198

Период	Метод	Выручка <sup>а</sup>		Рентабельность продаж <sup>а</sup>		Налоговые выплаты <sup>а</sup>		Количество работников <sup>а</sup>		Средняя заработная плата <sup>а</sup>		Производительность труда <sup>а</sup>		СФП <sup>а</sup>	
		Coef. <sup>б</sup> //ATT <sup>в</sup>	SE												
2017 <sup>г</sup> -2018	Heckman <sup>а</sup>	-0,194	0,59	-0,495	1,293	0,235	1,681	-0,693	0,707	0,938	0,742	0,289	0,746	-0,337	0,711
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	-0,205	0,209	0,172	0,852	0,128	0,472	-0,013	0,41	-0,003	0,23	-0,024	0,29	-0,33	0,32
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	-0,377**	0,183	-0,549	0,742	-0,129	0,435	-0,022	0,381	0,134	0,211	-0,024	0,232	-0,191	0,263
	PSM kernel <sup>з</sup>	-0,211	0,154	-0,905*	0,488	-0,033	0,356	-0,153	0,315	-0,073	0,180	-0,182	0,177	-0,412**	0,193
2017 <sup>г</sup> -2019	Heckman <sup>а</sup>	0,478	0,64	0,419	1,031	2,032	1,039	-0,605	0,875	0,559	0,631	0,913	0,715	0,406	0,74
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	0,109	0,196	-0,499	0,958	-2,001	0,963	0,142	0,455	0,351	0,23	0,125	0,23	-0,196	0,426
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	0,129	0,186	-0,219	0,752	-2,154	1,473	-0,047	0,384	0,204	0,211	0,116	0,204	-0,093	0,340
	PSM kernel <sup>з</sup>	0,110	0,150	-0,171	0,545	-0,751	0,820	-0,100	0,299	0,019	0,178	0,093	0,182	-0,034	0,265
2018 <sup>г</sup> -2019	Heckman <sup>а</sup>	0,413	0,654	-0,378	0,924	-1,26	1,598	-1,005	0,728	0,897	0,582	0,415	0,554	0,471	0,711
	PSM neighbor (1) <sup>с</sup>	0,109	0,2	0,175	0,401	1,04	0,91	-0,172	0,25	0,117	0,183	0,007	0,209	0,022	0,206
	PSM neighbor (2) <sup>ж</sup>	0,153	0,166	0,067	0,351	0,981	0,780	-0,066	0,220	0,116	0,173	0,096	0,199	-0,161	0,185
	PSM kernel <sup>з</sup>	0,004	0,144	0,274	0,329	0,580	0,662	-0,242	0,201	0,138	0,137	-0,040	0,175	0,036	0,165

Примечания:

<sup>а</sup> логарифм прироста показателя за соответствующий период;

<sup>б</sup> для регрессионного моделирования;

<sup>в</sup> для PSM;

<sup>г</sup> факт получения господдержки определялся по состоянию на первый год каждого рассматриваемого периода;

<sup>д</sup> двухшаговое регрессионное моделирование на основе модели Хекмана; независимые переменные – базовое значение показателя, период создания компании, величина, отраслевая принадлежность, форма собственности, тип региона, экспортная активность;

<sup>е</sup> PSM с подбором одного ближайшего соседа;

<sup>с</sup> PSM с подбором двух ближайших соседей;

<sup>ж</sup> PSM со взвешиванием Керна;

\* значимость на уровне 0,05; \*\* значимость на уровне 0,01; \*\*\* значимость на уровне 0,001.

Источник: рассчитано авторами на основе базы данных исследования.

Таким образом, полученные результаты дают нам основания полагать, что малые и средние фирмы демонстрируют большую чувствительность к поддержке государства, что, вообще говоря, соответствует нашей гипотезе – разумеется, с поправкой на то, что мы ожидали большего положительного, а не отрицательного влияния поддержки на деятельность МСП.

#### **4. Основные выводы и следствия для политики**

1. Охват компаний реального сектора финансовой поддержкой государства весьма невелик: даже в лидирующих в данном отношении отраслях – издательская деятельность, кино- и телеиндустрия, автомобилестроение, воздушный и космический транспорт – он составляет не более 4-5% общего числа фирм. Наряду с этим финансовая поддержка государства характеризуется высокой концентрацией на уровне как реального сектора в целом, так и большинства его отраслей.

2. Финансовая поддержка государства не имеет значимого смещения ни в сторону высокоразвитых регионов, ни в сторону регионов с относительно низким уровнем социально-экономического развития. В целом, господдержка чаще достается компаниям из высокоразвитых регионов, однако данный факт, по сути, лишь отражает более весомую роль таких регионов и представляющих их компаний в экономике.

3. Вопреки распространенным представлениям, государственная финансовая поддержка в целом не имеет ярко выраженного социального характера: в частности, на региональном уровне ее объем отрицательно связан с безработицей, кроме того, не прослеживается ее акцент на трудоинтенсивных отраслях. Вместе с тем, необходимо учитывать, что последние чаще всего имеют горизонтальную организацию и представлены, главным образом, относительно небольшими независимыми фирмами. Распределять и администрировать государственную поддержку «россыпи» малых и средних предприятий объективно сложнее, чем в случае небольшого числа крупных фирм; при этом последние при прочих равных объективно характеризуются большей близостью к государству и, что немаловажно, выступают для администраторов поддержки более понятными и предсказуемыми партнерами, в том числе с позиций отчетности самих администраторов об оказанной поддержке и ее результатах (НИУ ВШЭ, 2018). При этом способность оказывать достаточно массовую поддержку небольшим фирмам государство, по сути, продемонстрировало лишь в период коронакризиса 2020 года (см., например, Кузык и др., 2021б), который не входит в сферу рассмотрения в настоящем исследовании.

4. Отсутствие явной взаимосвязи финансовой поддержки с базовыми параметрами отраслей, такими как валовая добавленная стоимость, численность работников, рентабельность и нек. др., вообще говоря, может означать, что масштабы поддержки отраслей определяются не только и не столько их объективными характеристиками, сколько принятой на государственном уровне «идеологией» – представлениями о важности и перспективности тех или иных видов деятельности, а также прочностью административных позиций конкретных ведомств и лоббистскими возможностями отдельных компаний и их групп.

5. Объемы и частота господдержки на уровне отраслей значимо не связаны с налоговой нагрузкой – данный факт, на наш взгляд, заслуживает положительной оценки, поскольку фактически означает, что финансовая поддержка в общем случае не выступает инструментом компенсации неблагоприятных отраслевых налоговых режимов. Однако это вовсе не исключает наличия подобного рода «разменов» на уровне отдельных компаний. Между тем, возможные попытки государства компенсировать избыточное налоговое бремя или иные проявления несовершенства институциональной среды «избранным» компаниям неизбежно продуцируют еще большие и притом неравномерные искажения условий ведения бизнеса и потому чреваты ухудшением ситуации в отрасли в средне- и долгосрочной перспективе. В целом, финансовая поддержка, безусловно, должна использоваться государством в контексте отраслевой политики и служить дополнением иным ее мерам – налоговым, регулятивным и проч., однако любые попытки «подправить» с помощью высокоселективных, вертикальных по своей сути финансовых инструментов недостатки горизонтальных мер представляются контрпродуктивными.

6. Наблюдается ощутимый «дрейф» господдержки в сторону высокотехнологичных и наукоемких отраслей: если до 2016 года принадлежность компаний к таким секторам выступала негативным фактором доступа к господдержке, то в последующий период – уже позитивным. В целом, данный факт также заслуживает положительной оценки, однако при этом нельзя не учитывать, что в последние годы значимыми драйверами роста производства, экспорта и производительности труда выступают не только и не столько высокотехнологичные и наукоемкие сектора, сколько отрасли, официально не относимые к таковым, прежде всего – сельское хозяйство.

7. Существенным фактором доступа фирм к господдержке является экспортная активность. Это обстоятельство представляется чрезвычайно важным, поскольку на сегодняшний день имеется большое количество свидетельств иного «качества» деятельности компаний-экспортеров по отношению к локально ориентированным фирмам:

более высокой инновационной активности (Gorodnichenko et al., 2010; Голикова и др., 2012; Архипова, Александрова, 2014), осуществлением значимых инвестиций в основные фонды (Basile, 2001; Campa, Shaver, 2002) и НИОКР (Ito, Pucik, 1995; Sterlacchini, 1999; Lee, Habte-Giorgis, 2004; Guner et al., 2010), передового технологического уровня, качественного человеческого капитала (Wagner, 1995; Katsikea, Skarmeas, 2003; Boughanmi et al., 2007), высокой производительности (Baldwin, Gu, 2004; Blalock, Gertler, 2004; Van Biesebroeck, 2005; Love, Mansury, 2009; Кадочников, Федюнина, 2017) и др. При этом, однако, определенную обеспокоенность вызывает тот факт, что государственная поддержка экспортеров на общем фоне является менее регулярной. Безусловно, можно предположить, что в некоторых случаях компании, успешно закрепившиеся на зарубежных рынках, утрачивают потребность в господдержке, однако подобная ситуация едва ли может происходить достаточно часто, чтобы полностью объяснить данный эффект – скорее, основной причиной здесь является формальная привязка некоторых инструментов поддержки к наличию экспорта, причем в течение определенного периода – прекратив экспортировать продукцию хотя бы на год, компания на некоторое время утрачивает возможность претендовать на получение соответствующей поддержки.

8. Еще одной положительной чертой системы государственной поддержки, притом достаточно новой, являются появившиеся в последние годы признаки ее ориентации на растущие компании. Это, вообще говоря, может быть связано как с общим усилением внимания государства к росту бизнеса, так и с реализуемым Минэкономразвития России с 2016 года проектом «Поддержка частных высокотехнологических компаний–лидеров», адресатами которого являются быстрорастущие «национальные чемпионы». При этом проект не определяет каких-либо специальных мер поддержки таких компаний, однако предусматривает создание для них режима «зеленой улицы» при доступе к существующим инструментам государственного стимулирования.

В целом, поддержка быстрорастущих компаний представляется чрезвычайно важным и перспективным направлением государственной политики: как показывают многочисленные исследования, при относительно небольшой доле в общей популяции компаний (как правило, в пределах 4-12%), такие фирмы вносят несопоставимо больший вклад (по некоторым оценкам, решающий) в экономический рост и создание новых рабочих мест (Birch, Medoff, 1994; Henrekson, Johansson, 2009; Anyadike-Danes et al., 2009; Юданов, 2010; Щербакова, Столбунец, 2010; Coad et al., 2014; Полунин, Юданов, 2016). Заранее спрогнозировать, какое предприятие станет быстрорастущим, практически невозможно, однако можно поддерживать компании, уже начавшие стремительно расти, либо, что не

менее важно, отбирать для поддержки фирмы с высоким потенциалом роста. При этом в отношении первых условия поддержки должны быть максимально мягкими и необременительными, в идеале – не предусматривающими никаких обязательств со стороны компаний. Для вторых также целесообразно наличие специальных программ и режимов поддержки, ориентированных именно на стимулирование роста, а также на обеспечение его качества – высокой эффективности и производительности.

9. Явным лидером по объемам получаемой поддержки среди всех отраслей является автомобилестроение, доля которого в общем объеме субсидий реальному сектору составляет около половины; кроме того, 9 из 10 лидирующих по объемам полученных в 2014-2019 годах средств организаций представляют автопром. При этом непосредственный вклад данного сектора в российскую экономику относительно невелик – его доля в ВВП составляет лишь 0,4%, в совокупной численности занятых – 0,7% (Кузык и др., 2021). Вместе с тем деятельность автопрома обеспечивает достаточно существенный мультипликативный эффект, генерируя спрос на продукцию смежных отраслей (металлургической, химической, электротехнической и др.) и тем самым обеспечивая занятость, по официальной оценке, более чем 3,5 млн человек<sup>5</sup> или около 5% от общего количества занятых в экономике. Кроме того, ряд предприятий сектора являются градообразующими, включая такие значимые в национальном масштабе компании, как АВТОВАЗ и КАМАЗ.

Таким образом, в отличие от реального сектора в целом, в автопроме масштабная государственная поддержка имеет несомненный социальный «подтекст». Вместе с тем, с экономической точки зрения столь очевидная «ставка» государства на автомобилестроительную отрасль пока, по большому счету, не срабатывает. Едва ли не единственным заметным позитивным трендом в секторе является значимое сокращение импорта продукции автомобилестроения – примерно вдвое большее, чем по всей товарной продукции, однако данный эффект, с одной стороны, в немалой степени связан с падением курса рубля и общим сокращением внутреннего спроса со стороны как населения, так и корпоративного сектора, с другой – является результатом отнюдь не только финансовых, но и регулятивных мер, последовательно реализуемых уже более десятилетия в рамках государственной политики сокращения прямого импорта и повышения уровня локализации внутреннего производства автомобильной продукции. Наряду с этим роль сектора в экономике демонстрирует тенденцию к ослаблению, отсутствует масштабное

---

<sup>5</sup> Стратегия развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2025 года (утверждена распоряжением Правительства РФ от 28 апреля 2018 г. № 831-р).

инновационное развитие, сохраняется преимущественная ориентация на внутренний рынок без значимого продвижения на внешних рынках (Кузык и др., 2021a). Безусловно, в отсутствие масштабной государственной поддержки ситуация в автомобилестроительном секторе, вероятнее всего, складывалась бы еще хуже, однако на его фоне резко выделяются некоторые другие отрасли, демонстрирующие устойчивую положительную динамику, причем как находящиеся в фокусе внимания государства (деятельность в области информационных технологий и прежде всего производство ПО), так и традиционно не привлекающие его пристального внимания (ряд подотраслей легкой, пищевой промышленности и др.).

10. Сферы и адресаты господдержки достаточно жестко разделены между ведомствами. По сути, поддержка разных ведомств имеет взаимоисключающий, а не взаимодополняющий характер. При этом на уровне различных органов государственной власти неоднократно озвучивался тезис о том, что разные направления и инструменты политики (будь то субсидии, поддержка институтов развития или иные меры и механизмы) не должны дублировать друг друга и конкурировать друг с другом за получателей и сферы влияния. Подобный подход представляется не вполне верным, поскольку именно одновременное наличие разных, но содержательно близких инициатив и пилотов позволяет выбрать лучшие решения и практики для дальнейшего тиражирования. Следует заметить, что конкуренция между близкими по своей направленности инструментами де-факто существует, однако ведется она, как правило, сугубо административными методами и вне связи с реально достигнутыми результатами: так, поддержка промышленных кластеров со стороны Минпромторга России фактически вытеснила существовавший ранее и достаточно успешный механизм стимулирования развития инновационных кластеров, реализовывавшийся «по линии» Минэкономразвития России.

Наряду с обеспечением конкуренции разных инструментов и подходов к поддержке в одних и тех же сферах решению проблемы «местечковости» поддержки и жесткого разделения областей влияния различных ведомств могла бы способствовать реализация ими совместных мер поддержки. Однако на сегодняшний день можно привести, по сути, лишь один пример достаточно успешного механизма подобного рода – поддержка инжиниринговых центров при вузах, осуществлявшаяся совместно Минпромторгом России и Минобрнауки России (см., например: Зудин и др., 2017). Однако и в этом случае если объектом поддержки первого являлось специально созданное юридическое лицо, то второго – «зеркальное» подразделение вуза. В общем же случае реализация совместной схемы поддержки двумя и более ведомствами весьма проблематична, причем не только и

не столько из-за неизбежных сложностей администрирования, сколько в силу наличия жестких требований о целевом использовании средств (которое для каждого ведомства свое), необходимости демонстрации прямых результатов поддержки, соответствующих профилю деятельности ведомства, и др.

11. Компании государственного сектора значимо чаще остальных получают поддержку. Государственная форма собственности организаций также является фактором более регулярного доступа к поддержке. Важно заметить, что с позиций формы собственности поддерживаемых предприятий и организаций всю совокупность инструментов финансовой поддержки можно разделить на две группы: адресованные исключительно государственным организациям (типичный пример – субсидии бюджетным и автономным учреждениям на выполнение госзадания) и доступные организациям любой формы собственности, причем вторые явно преобладают как количественно, так и по объемам распределяемых средств, что ярко иллюстрируется примером «флагманской» по масштабам поддержки автомобилестроительной отрасли, где большинство крупнейших получателей субсидий являются частными компаниями, более того – принадлежат зарубежному капиталу. Вместе с тем, имеются эмпирические свидетельства того, что формально «общедоступные» инструменты поддержки в последние годы также демонстрируют «крен» в сторону государственных компаний (прежде всего, на региональном уровне - Симачев, Кузык, 2020). Отчасти это можно считать естественным – государство как собственник оказывает содействие деятельности принадлежащих ему организаций, в том числе, возможно, в связи с решением ими специфических задач, исполнением возложенных на них обязательств, в том числе нередко неформального характера (сохранение определенного уровня занятости, участие в развитии территорий и т.п.). Кроме того, можно предположить, что в случае с компаниями госсектора ведомствам при прочих равных проще контролировать исполнение формальных обязательств, связанных с получением поддержки, которые в свою очередь важны для отчетности самих ведомств. Вместе с тем, подобный подход явно ущемляет интересы частного бизнеса и искажает условия для конкуренции.

12. Сложившейся системе мер финансовой поддержки присущ значимый «эффект Матфея» – сильное влияние на доступ компаний к поддержке предшествующего опыта ее получение. Это фактически определяет «ригидность» господдержки, ее высокую повторяемость на уровне фирм, наличие ограниченного круга «постоянных клиентов», притом жестко разделенного по сферам влияния различных ведомств. В данном контексте отмеченный выше небольшой субъектный охват поддержки выглядит уже ее

существенным недостатком. При этом основными проигравшими являются небольшие и недавно созданные компании, за редким исключением не обладающие сколько-нибудь существенным «административным весом» для ведомств, распределяющих поддержку, тогда как выигравшими – хорошо известные последние компании, прежде всего, крупные и государственные.

13. В рамках проведенного анализа результативности государственной поддержки мы не выявили устойчивых положительных эффектов ее воздействия на деятельность компаний-получателей - скорее можно говорить об обратном: имеются достаточно явные признаки негативного влияния господдержки, в особенности, оказывавшейся в 2015 и 2016 годах, на последующую динамику целого ряда показателей деятельности компаний: численности работников, уровня заработной платы, производительности труда и совокупной факторной производительности. Подобное сочетание негативных эффектов, вообще говоря, может свидетельствовать об утечке, прежде всего, высококвалифицированных работников и сокращении числа высокопроизводительных рабочих мест. Важно заметить, что в рассматриваемый период действительно наблюдалось весьма интенсивное перемещение квалифицированного персонала в некоторых отраслях, характеризовавшихся достаточно существенным числом поддержанных государством фирм – в частности, в сфере ИТ (Яковлев и др., 2020). При этом государственная поддержка в принципе нередко имеет компенсационный характер, будучи адресована компаниям с сокращающейся занятостью и уровнем заработной платы сотрудников. Однако остается открытым вопрос о том, почему подобные негативные процессы продолжались как минимум в течение трех лет и при прочих равных были глубже, чем в компаниях, не получавших поддержку.

Выявленные негативные эффекты «локализовались» почти исключительно в секторе малого и среднего бизнеса, тогда как для крупного воздействие государственной поддержки было скорее нейтральным. Данный факт, вообще говоря, не позволяет полностью отнести эти эффекты на счет широко известной проблемы «токсичности» государственных средств – давления со стороны проверяющих и, нередко, следственных органов на получателей поддержки, – поскольку данная проблема более характерна именно для крупного бизнеса. Вместе с тем, организационные проблемы, прежде всего связанные с отчетностью перед администраторами поддержки, более значимы для небольших фирм, не имеющих специальных подразделений для их подготовки. Еще одной немаловажной причиной замедленного роста выручки, занятости и производительности небольших фирм может быть нежелание переходить в более высокую «весовую категорию», выводящую их

из сферы применения УСН и делающую более заметными для проверяющих органов, а также для потенциального рейдерства. Однако и в этом случае остается до конца не ясным, почему именно получатели господдержки чаще избегали роста, принося для этого в жертву производительность, доходы сотрудников и, вероятно, высокопроизводительные рабочие места. Наконец, нельзя полностью исключать и того, что негативные последствия господдержки «перевешивают» лишь в течение первых трех лет с момента ее оказания (максимальный из рассматриваемых нами лагов), а в последующем преобладают уже положительные эффекты.

14. Тот факт, что именно небольшие фирмы более чувствительны к господдержке, особенно в части негативных ее проявлений, вообще говоря, свидетельствует о том, что такие фирмы лучше не поддерживать вовсе, чем поддерживать плохо. Для малого бизнеса требуется более точная «настройка» мер господдержки, крайне важно обеспечить их «дружественность» малым фирмам, в том числе с позиций разного рода обременений, рисков и затрат, возникающих в связи с господдержкой. Высокую актуальность для малого и среднего бизнеса имеет также консультационная поддержка, которая может осуществляться как в сочетании с финансовой, так и независимо от нее. Такая поддержка может быть направлена на привлечение компаниями дополнительных ресурсов, как государственных, так и частных, эффективное использование привлеченных средств, внедрение передовых технологий, в том числе цифровых, и «низкоценовых» организационных решений, повышение квалификации имеющихся работников и поиск новых высококвалифицированных сотрудников и др. Кроме того, целесообразна реализация в рамках политики государственного стимулирования экосистемного подхода: создание и масштабирование инструментов, ориентированных на развитие локальных предпринимательских экосистем, от участия в которых могут выигрывать все предприниматели. Это позволит значимо расширить круг бенефициаров поддержки, а также будет способствовать получению поддержки теми, кто в ней действительно нуждается и сможет «абсорбировать» ее позитивные эффекты.

15. Рассмотренная нами картина, безусловно, не полна: так, мы учитывали лишь одну из составляющих поддержки – финансовую, тогда как существенную, а во многих случаях – определяющую роль играют также налоговые механизмы, регулятивные меры, разного рода организационная поддержка и др. Более того, из достаточно широкого набора форм финансовой поддержки нами рассмотрена лишь одна, пусть и наиболее массовая и масштабная – государственные субсидии, тогда как вне сферы анализа остались, например, инвестиции, за исключением небольшой их доли, формально отнесенной к субсидиям,

закупки товаров, работ и услуг для государственных нужд, а также поддержка институтов развития. Наконец, в нашем исследовании мы оперировали исключительно субсидиями федерального уровня, тогда как весьма существенную роль играет также финансовая поддержка региональных и местных властей (см., например: Симачев, Кузык, 2020). При этом мы вынуждены были полностью исключить из рассмотрения субсидии, изначально адресованные региональным органам власти и затем распределяемые ими на уровне соответствующих регионов, поскольку в этом случае неясны конечные получатели поддержки.

Объективные ограничения массива доступных данных не позволили нам рассмотреть некоторые факторы, потенциально значимые с позиций распределения государственной поддержки, такие как инновационная активность, инвестиции и финансирование НИОКР. Вне сферы рассмотрения остались также показатели качества трудовых ресурсов организации, квалификации и опыта руководителей и управленческих команд и т.п.

В дальнейшем представляется принципиально важным расширить массив используемых данных, интегрировав в него новые доступные ресурсы, позволяющие рассмотреть другие формы и аспекты господдержки. Целесообразно также удлинить период наблюдения за счет 2020 и 2021 годов, что даст возможность не только изучить специфику господдержки в период коронакризиса и последующего восстановления, но и рассмотреть эффекты поддержки с более длительными лагами.

16. В заключение следует обратить внимание на отсутствие в России одного важнейшего элемента государственной политики, характерного для всех развитых и большинства развивающихся стран: регулярной практики независимой оценки результативности мер поддержки. В ее отсутствие органы власти де-факто лишены объективных оснований для масштабирования успешных инициатив и свертывания низкорезультативных программ. В результате, такого рода решения гораздо в большей степени определяются влиятельностью соответствующих групп интересов, нежели тем, насколько в действительности результативны и эффективны применяемые инструменты и формы поддержки.

## Литература

- Акиндинова Н., Кондрашов Н., Чернявский А. (2013). Фискальное стимулирование российской экономики и бюджетная устойчивость. Вопросы экономики, (10).
- Алексеев М., Белеев С., Громов В. и др. (2019). Перспективы налоговой политики. Существует ли «идеальная налоговая система» для России? – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС.
- Архипова М. Ю., Александрова Е. А. (2014). Исследование характера связи инновационной и экспортной активности российских предприятий. Прикладная эконометрика, 36, 88-101.
- Виленский А. В. (2011). Коррупция как тормоз развития российского малого бизнеса. Национальные интересы: приоритеты и безопасность, (15).
- Голикова В. В., Гончар К. Р., Кузнецов Б. В. (2012). Влияние экспортной деятельности на технологические и управленческие инновации российских фирм. Российский журнал менеджмента, 10 (1), 3-28.
- Дербенева Е. Н. (2017). Особенности и проблемы банковского кредитования малого и среднего бизнеса в России. Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: экономика, (1).
- Зубаревич Н. В. (2010). Регионы России: неравенство, кризис, модернизация. – М.: Независимый институт социальной политики. — 160 с.
- Зудин Н. Н. (2015). Взаимосвязь технологического уровня сектора с характеристиками компаний и государственной поддержкой. Инновации, (6 (200)).
- Зудин Н.Н., Кузык М.Г., Симачев Ю.В. (2017). Научно-производственная кооперация в России: современное состояние, проблемы, влияние государственной поддержки. В кн.: Синельников-Мурылев С.Г., Радыгин А.Д. (ред.). Российская экономика в 2016 году. Тенденции и перспективы. (Вып. 38). – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, с. 430-459.
- Иванов Д.С., Кузык М.Г., Симачев Ю.В. (2012). Стимулирование инновационной деятельности российских производственных компаний: возможности и ограничения. Форсайт, 6(2).
- Иванова Н., Дежина И., Федорченко А. и др. (2009). Налоговое стимулирование инновационных процессов. /Отв. ред. Н. И. Иванова // ИМЭМО РАН.
- Кадочников С. М., Федюнина А. А. (2017). Влияние компаний с иностранными инвестициями на экспортную активность российских фирм: размер имеет значение. Вопросы экономики, (12), 96–119.
- Ковригин А. (2019). Итоги работы автомобильной промышленности России в 2018 году и перспектива развития отрасли на 2019 год. URL: <https://abs-magazine.ru/doc/%D0%9A%D0%BE%D0%B2%D1%80%D0%B8%D0%B3%D0%B8%D0%BD%20%D0%90.%D0%A1..pdf>

- Кузык М. Г. (2020). Структурные аспекты влияния коронавируса и реализации антикризисных мер в сфере промышленного производства. Аналитический бюллетень НИУ ВШЭ об экономических и социальных последствиях коронавируса в России и в мире, №5, 83-91.
- Кузык М. Г., Симачев Ю. В., Бутов А.М. (2021а). Российская автомобильная промышленность: альтернативные модели развития на основе внутреннего рынка. В кн.: Долгопятова Т. Г., Акиндинова Н. В., Симачев Ю. В., Яковлев А. А. (науч. ред.). Ответ российского бизнеса на пандемию COVID-19 (на примере шести отраслевых кейсов). – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, с. 312-366.
- Кузык М.Г., Симачев Ю.В., Федюнина А.А. (2021б). Структурные аспекты кризиса, вызванного пандемией COVID-19, в обрабатывающей промышленности. В кн: Плаксин С. М., Жулин А. Б., Фаризова С. А. (ред.). «Черный лебедь» в белой маске. Аналитический доклад НИУ ВШЭ к годовщине пандемии COVID-19. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, с. 227-242.
- НИУ ВШЭ (2018). Структурные изменения в российской экономике и структурная политика. Аналитический доклад./Науч. ред. – Е.Г. Ясин. – М. 2018. URL: <https://www.hse.ru/data/2018/04/13/1150725828/%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9%20%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4%20%D0%BF%D0%BE%20%D1%81%D1%82%D1%80%D1%83%D0%BA%D1%82%D1%83%D1%80%D0%BD%D0%BE%D0%B9%20%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B5.pdf>
- Полунин Ю., Юданов А. (2016). Российские быстрорастущие компании: испытание депрессией. Мир новой экономики, (2), 103–112.
- Радыгин А., Энтов Р. (2012). «Провалы государства»: теория и политика. Вопросы экономики, (12).
- Рыкова И., Уткин В. (2013). Оценка эффективности налоговых льгот: систематизация инвестиционных проектов и мер поддержки. Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал, (4).
- Симачев Ю. В., Кузык М. Г. (2020). Государственная поддержка предприятий: бенефициары и эффекты. Вопросы экономики, (3), 63-83.
- Симачев Ю. В., Кузык М. Г., Зудин Н. Н. (2017). Результаты налоговой и финансовой поддержки российских компаний: проверка на дополнительность. Журнал Новой экономической ассоциации, 2(34).
- Симачев Ю.В., Кузык М.Г., Кузнецов Б.В. 2010. Оценка воздействия различных антикризисных мер на предприятия обрабатывающей промышленности. Экономическая политика, (1), 122-134.
- Симачев Ю. В., Кузык М. Г., Фейгина В. В. (2014). Государственная поддержка инноваций в России: что можно сказать о воздействии на компании налоговых и финансовых механизмов?. Российский журнал менеджмента, 12(1).

- Сорокина Д. А., Акулич В. Г. (2018). Виды государственной поддержки малого и среднего бизнеса в РФ. Проблемы науки, (6 (30)).
- Суслина А., Леухин Р. (2018). Работает ли налоговое стимулирование инноваций? Оценка эффективности в России и мире. Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал, (5).
- Трунина В. Ф., Горбунова А. А. (2015). Проблемы налогообложения субъектов малого бизнеса РФ и пути их решения. Международный научно-исследовательский журнал, (4), 35.
- Шарков Д. В. (2010). Механизмы политического влияния на развитие малого и среднего бизнеса. Государственное и муниципальное управление. Ученые записки, (4).
- Щербакова Т., Столбунец В. (2010). Особенности быстрорастущих фирм и их роль в развитии национальной экономики. Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика, (1), 45–55.
- Юданов А. (2010). Носители предпринимательства: фирмы-газели в России. Журнал Новой экономической ассоциации, (5), 91–108.
- Яковлев А.А., Ершова Н.В., Уварова О.М. (2020). Каким фирмам государство оказывает поддержку: анализ изменения приоритетов в кризисных условиях. Вопросы экономики (3), 47-62.
- Яковлев А.А., Кузык М.Г., Седых И.А. (2021). Влияние пандемии и государственной антикризисной политики на российский ИТ-сектор. ЭКО, (5), 8–28.
- Acs, Z., Audretsch, D., & Feldman, M. (1992). Real Effects of Academic Research: Comment. *American Economic Review*, 82(1), 363-367.
- Agrawal, A., Cockburn, I. (2003). The anchor tenant hypothesis: exploring the role of large, local, R&D-intensive firms in regional innovation systems. *International journal of industrial organization*, 21(9), 1227-1253.
- Alecke, B. et al. Ex post evaluation of Cohesion Policy programmes 2000-2006 financed by the European Regional Development Fund, Work Package 6c: Enterprise Support-an exploratory study using counterfactual methods on available data from Germany; Final Report. – 2010.
- Anyadike-Danes M., Bonner K., Hart M., Mason C. (2009). *Measuring business growth: High-growth firms and their contribution to employment in the UK*. London: NESTA.
- Aristei, D., Sterlacchini, A., Venturini, F. (2015). The effects of public supports on business R&D: firm-level evidence across EU countries.
- Arrow, K. (1962). Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention. In: R. Nelson (Ed.). *The Rate and Direction of Inventive Activity*. Princeton University Press, 609-626.
- Aschhoff B. (2010). Who Gets the Money? The Dynamics of R&D Project Subsidies in Germany. *Journal of Economics and Statistics (Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik)*, 230 (5), 522-546.

- Atzeni, G., Carboni, O. A. (2006). Regional disparity in ICT adoption: an empirical evaluation of the effects of subsidies in Italy (No. 200608). Centre for North South Economic Research, University of Cagliari and Sassari, Sardinia.
- Audretsch, D. B., Feldman, M. P. (1996). R&D spillovers and the geography of innovation and production. *The American economic review*, 86(3), 630-640.
- Baghana, R. (2010). Public R&D Subsidies and Productivity: Evidence from firm level data in Quebec. UNU-MERIT Working Papers, № 55.
- Baldwin, J. R., Gu, W. (2004). Trade liberalization: Export-market participation, productivity growth, and innovation. *Oxford Review of Economic Policy*, 2(3), 372-392.
- Banai, Á., Lang, P., Nagy, G., Stancsics, M. (2020). Waste of money or growth opportunity: The causal effect of EU subsidies on Hungarian SMEs. *Economic Systems*, 44(1), 100742.
- Barajas, A., Huergo, E., Moreno, L. (2016). SME performance and public support for international RJVs. *Journal of Small Business Management*, 54(4), 1206-1228.
- Basile, R. (2001). Export behaviour of Italian manufacturing firms over the nineties: the role of innovation. *Research policy*, 30 (8), 1185-1201.
- Beise, M., Stahl, H. (1999). Public research and industrial innovations in Germany. *Research policy*, 28(4), pp. 397-422.
- Bergström, F. (2000). Capital subsidies and the performance of firms. *Small business economics*, 14(3), 183-193.
- Birch, D., Medoff, J. (1994). 'Gazelles'. In: L.C. Solomon, A.R. Levenson (eds.). *Labor markets, employment policy, and job creation*. Westview: Boulder, Co, 159–168
- Blalock, G., Gertler, P. J. (2004). Learning from exporting revisited in a less developed setting. *Journal of development economics*, 75 (2), 397-416.
- Blanes, J. V., Busom, I. (2004). Who participates in R&D subsidy programs?: The case of Spanish manufacturing firms. *Research policy*, 33(10), 1459-1476.
- Boughanmi, H., Al-Mandheri, A., Al-Oufi, H., Omezzine, A. (2007). Determinants of fish export performance in Oman: a firm-level analysis. *Journal of International Food & Agribusiness Marketing*, 19 (2-3), 9-25.
- Bozeman, B. (2000). Technology transfer and public policy: a review of research and theory. *Research policy*, 29(4-5), 627-655.
- Buigues, P. A., Sekkat, K. (2011). Public subsidies to business: an international comparison. *Journal of industry, competition and trade*, 11(1), 1-24.
- Buisseret, T. J., Cameron, H. M., Georghiou, L. (1995). What difference does it make? Additionality in the public support of R&D in large firms. *International Journal of Technology Management*, 10(4-6), 587-600.

- Caleb, H. T., Yim, C. K. B., Yin, E., Wan, F., Jiao, H. (2021). R&D activities and innovation performance of MNE subsidiaries: The moderating effects of government support and entry mode. *Technological Forecasting and Social Change*, 166, 120603.
- Caloffi, A., Mariani, M., Rossi, F., Russo, M. (2018). A comparative evaluation of regional subsidies for collaborative and individual R&D in small and medium-sized enterprises. *Research Policy*, 47(8), 1437-1447.
- Caloffi, A., Mariani, M., Sterlacchini, A. (2016). Evaluating public supports to the investment activities of business firms: a meta-regression analysis of Italian studies. CREI Università degli Studi Roma Tre Working Papers, № 0116.
- Campa, J. M., Shaver, J. M. (2002). Exporting and capital investment: On the strategic behavior of exporters. *IESE research papers*, 469.
- Cantner, U., Kösters, S. (2015). Public R&D support for newly founded firms—effects on patent activity and employment growth. *Journal of Innovation Economics Management*, (1), 7-37.
- Carboni, O. A. (2017). The effect of public support on investment and R&D: An empirical evaluation on European manufacturing firms. *Technological Forecasting and Social Change*, 117, 282-295.
- Castellacci, F., Mee Lie, C. (2015). Do the effects of R&D tax credits vary across industries? A meta-regression analysis. *Research Policy*, 44 (4), 819-832.
- Coad, A., Daunfeldt, S., Hoelzly, W., Johansson, D., Nightingale, P. (2014). High-growth firms: Introduction to the special section. *Industrial and Corporate Change*, 23 (1), 91–112.
- Cobb, C. W., Douglas, P. H. (1928). A Theory of Production. *The American Economic Review*, 18 (1), 139–165.
- Douglas, P. H. (1948). Are there Laws of Production? *The American Economic Review*, 38 (1), 1–41.
- Correa, P., Andrés, L., Borja-Vega, C. (2013). The Impact of Government Support on Firm R&D Investments: A Meta-Analysis. *Policy Research Working Paper*, № 6532.
- Cowling, M. (2010). Economic evaluation of the small firms loan guarantee (SFLG) scheme. Department for Business Innovation & Skills. URN 10/512. URL: <https://www.employment-studies.co.uk/system/files/resources/files/bis10512.pdf>
- Crespi, F., Antonelli, C. (2011). Matthew effects and R&D subsidies: knowledge cumulability in high-tech and low-tech industries. *Departmental Working Papers of Economics - University 'Roma Tre' 0140*, Department of Economics - University Roma Tre.
- Crespi, G., Maffioly, A., Melendez, M. (2011). Public Support to Innovation: The Colombian COLCIENCIAS' Experience. *Technical Notes IDB-TN-264*, Inter-American Development Bank.
- David, P.A. (1994). Positive feedbacks and research productivity in science: Reopening another black box. In Granstrand O. (ed.), *Economics and technology*, Elsevier, Amsterdam, 65-89.
- David, P., Hall, B., Toole, A. (2000). Is Public R&D a Compliment or a Substitute for Private R&D? A Review of Econometric Evidence. *Research Policy*, 29 (4), 497-529.

- Dill, D. D. (1990). University/industry research collaborations: An analysis of interorganizational relationships. *R&D Management*, 20(2), 123-129.
- Dimos, C., Pugh, G. 2016. The effectiveness of R&D subsidies: A meta-regression analysis of the evaluation literature. *Research Policy*, 45 (4), 797-815.
- Duch, N., Montolio, D., Mediavilla, M. (2009). Evaluating the impact of public subsidies on a firm's performance: a two-stage quasi-experimental approach. *Investigaciones Regionales-Journal of Regional Research*, (16), 143-165.
- European Commission (2013). EVALSED: The Resource for the Evaluation of Socio- Economic Development. URL: [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docgener/evaluation/guide/guide\\_evalsed.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/evaluation/guide/guide_evalsed.pdf)
- Falk, R. 2006. Behavioural additionality in Austria's industrial research promotion fund (FFF). In: *Government R&D Funding and Company Behaviour: Measuring behavioural additionality*. Paris, OECD, 59-74.
- Fier, A., Aschhoff, B., Löhlein, H. (2006). Detecting Behavioural Additionality: An Empirical Study on the Impact of Public R&D Funding on Firms' Cooperative Behaviour in Germany. *ZEW Discussion Papers*, № 06-037.
- Fier, A., Heneric, O. (2005). Public R&D Policy: The Right Turns of the Wrong Screw? The Case of the German Biotechnology Industry. *ZEW Discussion Papers*. No. 05-60.
- Fritsch, M., Schwirten, C. (1999). Enterprise-university co-operation and the role of public research institutions in regional innovation systems. *Industry and innovation*, 6(1), 69-83.
- Gadd, H., Hansson, G., Månsson, J. (2008). Evaluating the impact of firm subsidy using a multilevel propensity score approach (No. 2009: 3). Linnaeus University, Centre for Labour Market Policy Research (CAFO), School of Business and Economics.
- Gaidar, Y., Sinelnikov-Murylev, S., Glavatskaya, N. (2008). *Russian Economy in 2008 Trends and Outlooks (issue 30) (Vol. 30)*. Gaidar Institute for Economic Policy.
- Gao, Y., Hu, Y., Liu, X., & Zhang, H. (2021). Can Public R&D Subsidy Facilitate Firms' Exploratory Innovation? The Heterogeneous Effects between Central and Local Subsidy Programs. *Research Policy*, 50(4), 104221.
- Garcia, A., Mohnen, P. (2010). Impact of government support on R&D and innovation. UNU-MERIT working paper, Maastricht.
- Gorodnichenko, Yu., Svejnar, J., Terrell, K. (2010). Globalization and innovation in emerging markets. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 2 (2), 194–226.
- Grotz, R., Braun, B. (1997). Territorial or trans-territorial networking: spatial aspects of technology-oriented cooperation within the German mechanical engineering industry. *Regional Studies*, 31(6), pp. 545-557.

- Guner, B., Lee, J., Lucius, H. W. (2010). The impact of industry characteristics on export performance: a three country study. *International Journal of Business and Economics Perspectives*, 5 (2), 126-142.
- Heckman, J. J. (1976). The common structure of statistical models of truncation, sample selection and limited dependent variables and a simple estimator for such models. *Annals of economic and social measurement*, 5(4), 475-492.
- Henrekson, M., Johansson, D. (2009). Gazelles as job creators: A survey and interpretation of the evidence. *Small Business Economics*, 35 (2), 227–244.
- Homes and Communities Agency (2014). *Additionality Guide Forth Edition*. URL: [https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/378177/additionality\\_guide\\_2014\\_full.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/378177/additionality_guide_2014_full.pdf)
- Huergo, E., Moreno, L. (2017). Subsidies or loans? Evaluating the impact of R&D support programmes. *Research Policy*, 46(7), 1198-1214.
- Huergo, E., Trenado, M., Ubierna, A. (2016). The impact of public support on firm propensity to engage in R&D: Spanish experience. *Technological Forecasting and Social Change*, 113, 206-219.
- Ito, K., Pucik, V. (1993). R&D spending, domestic competition, and export performance of Japanese manufacturing firms. *Strategic management journal*, 14 (1), 61-75.
- Jaffe, A., Trajtenberg, M., Henderson, R. (1993). Geographic Localization of Knowledge Spillovers as Evidenced by Patent Citations. *Quarterly Journal of Economics* 108(3), 577-598.
- Katsikea, E. S., Skarmeas, D. A. (2003). Organisational and managerial drivers of effective export sales organisations. *European Journal of Marketing*, 37 (11/12), 1723-1745.
- Kaufmann, A., Tödting, F. (2001). Science–industry interaction in the process of innovation: the importance of boundary-crossing between systems. *Research policy*, 30(5), pp. 791-804.
- Klette, T., Moen, J., Griliches, Z. (2000). Do Subsidies to Commercial R&D Reduce Market Failures? *Micro Econometric Evaluation Studies*. *Research Policy*, 29, 471-495.
- Lach, S. (2002). Do R&D Subsidies Stimulate or Displace Private R&D? Evidence from Israel. *Journal of Industrial Economics*, L (4), 369-390.
- Lee, J., Habte-Giorgis, B. (2004). Empirical approach to the sequential relationships between firm strategy, export activity, and performance in US manufacturing firms. *International Business Review*, 13 (1), 101-129.
- Loof, H., Heshmati, A. (2005). *The Impact of Public Funding on Private R&D Investment: New Evidence from a Firm Level Innovation Study*. MTT Discussion papers, 3.2005.
- Lopez-Acevedo, G., Tan, H. (eds.) (2010). *Impact Evaluation of SME Programs in Latin America and the Caribbean*. The World Bank.
- Love, J. H., Mansury, M. A. (2009). Exporting and productivity in business services: Evidence from the United States. *International Business Review*, 18 (6), 630-642.

- Marzucchi, A., Montresor, S. (2013). The Multi-Dimensional Additionality of Innovation Policies: A Multi-Level Application to Italy and Spain. SPRU Working Paper Series, 2013-04.
- Merton, R.K. (1968). The Matthew effect in science. *Science*, 159 (3810).
- Meuleman, M., De Maeseneire, W. (2012). Do R&D subsidies affect SMEs' access to external financing?. *Research Policy*, 41(3), 580-591.
- Monjon, S., Waelbroeck, P. (2003). Assessing spillovers from universities to firms: evidence from French firm-level data. *International Journal of Industrial Organization*, 21(9), 1255-1270.
- Negassi, S., Sattin, J.F. (2014). Evaluation of public R&D policy: A meta-regression analysis, University of Delaware, Department of Economics Working paper, № 2014-09.
- Nelson, R. (1959). The Simple Economics of Basic Scientific Research. *Journal of Political Economy*, 67 (3), 297-306.
- OECD (2006). Government R&D Funding and Company Behaviour: Measuring Behavioural Additionality. Paris: OECD Publishing.
- PACEC (2009). Evaluation of Grant for Research and Development & Smart. DIUS/LDA URN09/1059, London. URL: [https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regional-innovation-monitor/sites/default/files/support\\_measures/reports/file52026.pdf](https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regional-innovation-monitor/sites/default/files/support_measures/reports/file52026.pdf)
- Partha, D., David, P. A. (1994). Toward a new economics of science. *Research policy*, 23(5), pp. 487-521.
- Pellegrini, G., Centra, M. (2006, May). Growth and efficiency in subsidized firms. In workshop The Evaluation of Labour Market, Welfare and Firms Incentives Programmes, Istituto Veneto di Scienze Lettere ed Arti-Venezia.
- Razumovskaia, E., Yuzvovich, L., Kniazeva, E., Klimenko, M., Shelyakin, V. (2020). The Effectiveness of Russian Government Policy to Support SMEs in the COVID-19 Pandemic. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 6(4), 160.
- Reinkowski, J., Alecke, B., Mitze, T., Untiedt, G. (2010). Effectiveness of Public R&D Subsidies in East Germany—Is it a Matter of Firm Size? (No. 204). *Ruhr Economic Papers*.
- Rodrik, D. (2004). Industrial Policy for the Twenty-First Century. John F. Kennedy School of Government. KSG Working Paper No. RWP04-047.
- Rodrik, D. (2008). Normalizing Industrial Policy. The World Bank. The Commission on Growth and Development. Working Paper No. 3.
- Scottish Enterprise (2008). Additionality & Economic Impact Assessment Guidance Note. URL: <https://www.scottish-enterprise.com/~media/se/resources/documents/abc/additionality-and-economic-impact-assessment-guidance.ashx>
- Simachev, Y., Kuzyk, M. (2018). Industrial Development, Structural Changes, and Industrial Policy in Russia, in Bruno S. Sergi (ed.) *Exploring the Future of Russia's Economy and Markets*. Emerald Publishing Limited.

- Simachev, Y., Kuzyk, M. (2019). Russia's Transition to an Innovation-based Growth: Problems and Opportunities, in Bruno S. Sergi (ed.) *Modeling Economic Growth in Contemporary Russia*. Emerald Publishing Limited.
- Smith, D. (2020). The Effects of Federal Research and Development Subsidies on Firm Commercialization Behavior. *Research Policy*, 49(7), 104003.
- Smith, D., Feldman, M., & Anderson, G. (2018). The longer term effects of federal subsidies on firm survival: evidence from the advanced technology program. *The Journal of Technology Transfer*, 43(3), 593-614.
- Söderblom, A., Samuelsson, M. J. (2013). Outcome additionality of early stage subsidies: short-term resources and long-term performance. In *Academy of Management Proceedings*, Vol. 2013, No. 1. Briarcliff Manor, NY 10510: Academy of Management.
- Sternberg, R. (1999). Innovative linkages and proximity: empirical results from recent surveys of small and medium sized firms in German regions. *Regional Studies*, 33(6), 529-540.
- Tekes (2016). Tekes impact model. URL: [http://www.tekes.fi/globalassets/global/nyt/tarjouspyynnnot/2016/27252016/27\\_25\\_2016-tis.pdf](http://www.tekes.fi/globalassets/global/nyt/tarjouspyynnnot/2016/27252016/27_25_2016-tis.pdf)
- Tokila, A., Haapanen, M., Ritsilä, J. (2008). Evaluation of investment subsidies: when is deadweight zero? *International Review of Applied Economics*, 22(5), 585-600.
- Usher, D. (1964). The welfare economics of invention. *Econometrica*, 31, 279-287.
- Van Biesebroeck, J. (2005). Exporting raises productivity in sub-Saharan African manufacturing firms. *Journal of International economics*, 67 (2), 373-391.
- Vedovello, C. (1997). Science parks and university-industry interaction: geographical proximity between the agents as a driving force. *Technovation*, 17(9), 491-531.
- Viljamaa K., Piirainen K., Kotiranta A., Karhunen H., Huovari J. (2014). Impact of Tekes Activities on Productivity and Renewal. *Tekes Review* 315/2014.
- Vu, Q., Tran, T. Q. (2020). Government financial support and firm productivity in Vietnam. *Finance Research Letters*, 101667.
- Wagner, J. (1995). Exports, firm size, and firm dynamics. *Small Business Economics*, 7 (1), 29-39.
- Wallsten, S. (2000). The Effects of Government-Industry R&D Programs on Private R&D: The Case of the Small Business Innovation Research Program. *RAND Journal of Economics*, 31, 82-100.
- Wanzenbock, I., Scherngell, T., Fischer, M. (2013). How do firm characteristics affect behavioural additionalities of public R&D subsidies? *Technovation*, 33 (2-3), 66-77.
- Wolf, Jr. Ch. (1993). *Markets or Governments: Choosing between Imperfect Alternatives*. — MIT Press, 1993.

## Приложение А. Отраслевая структура выборки

Отрасль	Код ОКВЭД-2	Все предприятия и организации выборки		Предприятия и организации, получавшие государственную поддержку	
		количество	доля в выборке	количество	доля в общем числе получателей поддержки
Растениеводство и животноводство, охота и предоставление соответствующих услуг в этих областях	01	21057	3,31%	216	3,98%
Лесоводство и лесозаготовки	02	3561	0,56%	11	0,20%
Рыболовство и рыбоводство	03	2240	0,35%	25	0,46%
Добыча угля	05	319	0,05%	3	0,06%
Добыча нефти и природного газа	06	395	0,06%	2	0,04%
Добыча металлических руд	07	188	0,03%	5	0,09%
Добыча прочих полезных ископаемых	08	243	0,04%	3	0,06%
Предоставление услуг в области добычи полезных ископаемых	09	1020	0,16%	4	0,07%
Производство пищевых продуктов	10	12240	1,92%	57	1,05%
Производство напитков	11	1246	0,20%	2	0,04%
Производство текстильных изделий	13	2331	0,37%	57	1,05%
Производство одежды	14	4164	0,65%	22	0,41%
Производство кожи и изделий из кожи	15	802	0,13%	19	0,35%
Обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели, производство изделий из соломки и материалов для плетения	16	6028	0,95%	47	0,87%
Производство бумаги и бумажных изделий	17	1503	0,24%	24	0,44%
Деятельность полиграфическая и копирование носителей информации	18	5580	0,88%	49	0,90%
Производство кокса и нефтепродуктов	19	323	0,05%	3	0,06%
Производство химических веществ и химических продуктов	20	3091	0,49%	52	0,96%
Производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях	21	864	0,14%	44	0,81%
Производство резиновых и пластмассовых изделий	22	4845	0,76%	16	0,29%
Производство прочей неметаллической минеральной продукции	23	5555	0,87%	29	0,53%
Производство металлургическое	24	1009	0,16%	32	0,59%
Производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	25	8455	1,33%	71	1,31%
Производство компьютеров, электронных и оптических изделий	26	1630	0,26%	84	1,55%
Производство электрического оборудования	27	2717	0,43%	42	0,77%
Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	28	5005	0,79%	175	3,23%
Производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов	29	1407	0,22%	140	2,58%
Производство прочих транспортных средств и оборудования	30	704	0,11%	50	0,92%
Производство мебели	31	3178	0,50%	7	0,13%
Производство прочих готовых изделий	32	2654	0,42%	98	1,81%
Ремонт и монтаж машин и оборудования	33	9013	1,41%	14	0,26%
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	35	7291	1,14%	12	0,22%
Забор, очистка и распределение воды	36	2496	0,39%	15	0,28%
Сбор и обработка сточных вод	37	1278	0,20%	3	0,06%
Сбор, обработка и утилизация отходов; обработка вторичного сырья	38	4747	0,75%	9	0,17%
Строительство зданий	41	54666	8,58%	30	0,55%
Строительство инженерных сооружений	42	4958	0,78%	17	0,31%
Работы строительные специализированные	43	32170	5,05%	18	0,33%

Отрасль	Код ОКВЭД-2	Все предприятия и организации выборки		Предприятия и организации, получавшие государственную поддержку	
		количество	доля в выборке	количество	доля в общем числе получателей поддержки
Торговля оптовая и розничная автотранспортными средствами и мотоциклами и их ремонт	45	27322	4,29%	18	0,33%
Торговля оптовая, кроме оптовой торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	46	101750	15,97%	160	2,95%
Торговля розничная, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	47	64785	10,17%	53	0,98%
Деятельность сухопутного и трубопроводного транспорта	49	23034	3,62%	48	0,88%
Деятельность водного транспорта	50	1215	0,19%	21	0,39%
Деятельность воздушного и космического транспорта	51	379	0,06%	64	1,18%
Складское хозяйство и вспомогательная транспортная деятельность	52	28330	4,45%	166	3,06%
Деятельность почтовой связи и курьерская деятельность	53	1030	0,16%	5	0,09%
Деятельность по предоставлению мест для временного проживания	55	5856	0,92%	27	0,50%
Деятельность по предоставлению продуктов питания и напитков	56	22781	3,58%	22	0,41%
Деятельность издательская	58	6164	0,97%	1040	19,17%
Производство кинофильмов, видеофильмов и телевизионных программ, издание звукозаписей и нот	59	2470	0,39%	557	10,27%
Деятельность в области телевизионного и радиовещания	60	2710	0,43%	102	1,88%
Деятельность в сфере телекоммуникаций	61	5254	0,82%	20	0,37%
Разработка компьютерного программного обеспечения, консультационные услуги в данной области и другие сопутствующие услуги	62	19060	2,99%	94	1,73%
Деятельность в области информационных технологий	63	5878	0,92%	106	1,95%
Деятельность в области права и бухгалтерского учета	69	25797	4,05%	17	0,31%
Деятельность головных офисов; консультирование по вопросам управления	70	11794	1,85%	54	1,00%
Деятельность в области архитектуры и инженерно-технического проектирования; технических испытаний, исследований и анализа	71	32984	5,18%	201	3,71%
Научные исследования и разработки	72	11339	1,78%	1038	19,14%
Деятельность рекламная и исследование конъюнктуры рынка	73	12357	1,94%	64	1,18%
Деятельность профессиональная научная и техническая прочая	74	3196	0,50%	20	0,37%
Деятельность ветеринарная	75	617	0,10%	20	0,37%
Всего		637075		5424	

Источник: составлено авторами на основе базы данных исследования.