

# ПРАКТИКА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РЕШЕНИЙ

*Т.Р. УРУМОВ, научный сотрудник Центра международных финансов,  
Научно-исследовательский финансовый институт  
e-mail: turumov@nifi.ru*

## Аннотация

В статье рассматривается опыт государственной поддержки экспорта малых и средних предприятий (МСП). Обоснована значимость экспорта МСП в системе внешнеэкономической деятельности страны. Описаны текущие условия государственной поддержки экспорта и проблемы, с которыми сталкиваются МСП при осуществлении экспортной деятельности. Предложены возможные пути совершенствования существующей системы государственной поддержки экспорта в России.

**Ключевые слова:** экспорт, малые и средние предприятия (МСП), условия государственной поддержки экспорта.

В современных условиях роль МСП трудно переоценить, поскольку они не только оптимизируют рыночную структуру и создают новые рабочие места, но и формируют значительную часть ВВП страны. Категория МСП сегодня, безусловно, является довольно значимым сегментом бизнеса, а интернационализация МСП – один из ключевых показателей успешности функционирования фирмы в мировой экономике. Именно по этой причине государство уделяет особое внимание поддержке экспортной деятельности малых и средних предприятий. Для поддержки экспорта МСП государствами разных стран используется широкий набор мер финансового и нефинансового типа, прямого и косвенного воздействия, применяемых как на доэкспортной, так и на экспортной стадии [15]. Одним из основных факторов, способствующих раз-

витию МСП, является возможность выхода на внешние рынки. Малые и средние предприятия, действующие на международных рынках, имеют значительно больше возможностей для успешного развития по сравнению с предприятиями, работающими только в рамках одной страны [11]. В России согласно Федеральному закону №209-ФЗ [16] под МСП понимаются предприятия, в которых средняя численность работников не превышает 250 человек и доля выручки не превышает 2 млрд р. (выручка от реализации товаров за предшествующий год без учета НДС).

В условиях падения мировых цен на энергоносители такие, как нефть и газ, доля экспорта которых в России в течение многих лет значительно превышала долю остального экспорта, особую значимость для страны приобретает именно несырьевой экспорт. Однако, как и в случае с сырьевым экспортом, большинство предприятий, осуществляющих экспортную деятельность, являются представителями крупного бизнеса. В развитых и во многих развивающихся странах вклад МСП в экспорт страны значительно выше и составляет от 25 до 50%. В России этот показатель значительно меньше.

В России вклад МСП в ВВП страны составляет 21% [3]. При этом доля экспорта МСП в общем экспорте страны – всего 6%. Эти данные говорят о том, что в России, отмечается недостаточный экспортный потенциал самих МСП, кроме того, правительство уделяет недостаточно внимания вопросам поддержки экспортно-ориентированных МСП, хотя, безусловно, определенные позитивные шаги в этом направлении были сделаны ранее. Также необходимо отметить, что и сама

категория МСП является недостаточно значимой для экономики России по сравнению с другими странами, о чем свидетельствует показатель доли МСП в ВВП страны.

По состоянию на 2015 г. в России насчитывалось около 2,1 млн предприятий малого и среднего бизнеса с оборотом 31,42 трлн р. [14] Во многих странах на МСП приходится более 30% от общего объема экспорта. В России этот показатель значительно меньше. Как уже было сказано, к 2014 г. доля экспорта малых и средних предприятий в общем объеме экспорта РФ по данным Федеральной таможенной службы составила около 6% [9]. По данным Росстата за 2015 г., в абсолютном исчислении количество малых и средних предприятий, осуществляющих экспортную деятельность, составило 13,4 тыс.

Несмотря на принимаемые государством меры, в системе поддержки экспорта МСП остаются недостатки, которые оказывают влияние также на количество экспортируемых МСП. Существует ряд причин, по которым Россия отстает по количеству МСП, осуществляющих экспортную деятельность. Прежде всего это связано с тем, что большинство предприятий малого и среднего бизнеса занято в торговом секторе. Во многих странах мира среди МСП экспортеров преобладают предприятия обрабатывающей промышленности. В России же доля таких МСП крайне мала. По данным Росстата доля выручки таких предприятий в общей выручке МСП составляет 9%. Также нельзя не отметить тот факт, что Россия – страна с огромной территорией и экспортный потенциал предприятия зависит от степени развитости отдельно взятого региона. Другая важная причина низкого уровня развития экспортной деятельности МСП в России – нехватка информации о возможностях и требованиях зарубежных рынков.

Очевидно, что такое незначительное количество экспортеров из МСП не способствует повышению конкурентоспособности российской экономики. И по этой причине вопросы поддержки российских экспортеров – представителей малого и среднего бизнеса становятся особенно актуальными.

После создания упомянутой концепции в 2003 г. государство стало оказывать поддержку и экспортирующим МСП. Государство оказывало поддержку МСП путем предостав-

ления информации о существующих возможностях на международных рынках, оказания специализированной помощи в составлении и реализации маркетинговых программ, а также организации продаж товаров за рубежом. Меры государственной поддержки отражены в нормативно-правовых актах как на федеральном, так и на региональном уровне. Результатом государственного внимания к сегменту МСП стал тот факт, что в Федеральный закон от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» была добавлена ст. 24, подразумевающая поддержку внешнеэкономической деятельности российских малых и средних предприятий. И присоединение России к ВТО подтвердило необходимость более пристального внимания со стороны государства к поддержке внешнеэкономической деятельности российских МСП.

В последние годы государство стало уделять больше внимания вопросам поддержки внешнеэкономической деятельности МСП и проводить различные мероприятия, направленные на оказание консультационно-информационных услуг экспортирующим МСП. Это подтверждается и словами министра экономического развития Российской Федерации Максима Орешкина, который отметил, что «укрепление внешнеторгового потенциала МСП будет способствовать диверсификации российской экономики и наращиванию отечественного несырьевого экспорта» [7]. Однако этих мер недостаточно, чтобы кардинально изменить ситуацию. Недостаток информации о ситуации на международных рынках, о требованиях этих рынков, о потенциальных партнерах, тенденциях развития и существующих возможностях, а также ограниченные возможности по продвижению своей продукции за границей в сильной степени сдерживают выход МСП на внешние рынки.

Определенный эффект также оказали и введенные против России экономические санкции. Они сбили накал конкуренции со стороны зарубежных компаний на российском рынке и способствовали росту несырьевого экспорта. С другой стороны, напряженная финансовая обстановка и трудности с привлечением финансовых средств из-за рубежа не позволяют экспортерам МСП самостоятельно выходить со своей продукцией на внешние рынки. А поддержка РЭЦ является точечной

и далеко не все МСП экспортеры обладают возможностью получать помощь РЭЦ при выходе со своей продукцией на внешние рынки [17].

На практике экспортеры категории МСП с самого начала вынуждены были полагаться на собственные силы и приобретать методом проб и ошибок необходимый опыт по таким направлениям, как выбор рынков сбыта, поиск внешнеторговых партнеров, решение вопросов таможенного оформления и юридических вопросов. И в России есть экспортеры, обладающие подобным опытом. Однако он по каким-то причинам оказался не востребовавшимся у представителей федеральных структур при разработке программ развития экспорта и инструментов поддержки экспортеров. По мнению исполнительного директора Ассоциации малых и средних экспортеров Юрия Шурыгина, деятельность федеральных структур, в задачу которых входит поддержка отечественных производителей, остается на уровне пустых обещаний, а создаваемые коммерческие инструменты выдаются за государственные меры поддержки экспорта [18].

Все это говорит о недостаточной эффективности существующей системы государственной поддержки сырьевого экспорта в России. По мнению представителей бизнеса, внедряемые меры стимулирования пока не оказывают ожидаемого влияния на рост объемов российского экспорта. Как утверждает представитель компании «Роснано» Кирилл Карабанов, основной проблемой для многих экспортеров является незнание существующего инструментария поддержки экспорта. Экспортеры знают, что есть торговые представительства, есть профильное министерство, курирующее деятельность торгпредств, есть Российский экспортный центр, который объединил меры финансовой и нефинансовой поддержки. Однако у большинства экспортеров нет четкого понимания, как правильно применять весь набор инструментария [19].

Максимальное количество компаний, столкнувшихся с какими-то препятствиями в осуществлении внешнеэкономической деятельности, как правило, работает в отраслях биотехнологий и фармакологии, химической отрасли. Затем, по убыванию, идут машиностроение и приборостроение. Основные проблемы испытывают компании из высокотехнологичных отраслей, таких как машино-

строение, биотехнологии и приборостроение. Как показали исследования прошлого и этого года, проблемы, которые испытывают компании ИТ – отрасли практически не видны либо существует спектр проблем, которые компании стараются не выносить наружу. Многие проблемы у МСП при ведении ВЭД возникают ввиду наличия неполной информации о доступных мерах поддержки на региональном и федеральном уровнях.

Вклад такого важного сегмента бизнеса, как малые и средние предприятия, в экспорт страны остается весьма незначительным, что является серьезным недостатком и говорит о несовершенстве всей системы внешнеэкономической деятельности. Однако, как уже было сказано ранее, за последние годы государство все же стало осознавать необходимость развития экспортной деятельности МСП. По мнению заместителя министра экономического развития Николая Подгузова, основной потенциал роста лежит в области экспорта субъектами малого и среднего предпринимательства, поскольку именно они производят основную часть несырьевых товаров [8].

Неэффективность системы государственной финансовой поддержки экспорта МСП в рассмотренных регионах подтверждается также и результатами проверки Счетной палаты Российской Федерации за период 2013–2016 гг. [10]. Министерство экономического развития предложило осуществлять оценку эффективности использования субсидии, направленной на финансирование деятельности Центров поддержки экспорта (ЦПЭ), на основе разработанной системы показателей. По ряду этих показателей расчет фактических значений на уровне субъектов Российской Федерации не производится по причине отсутствия необходимой информации. По мнению представителей Счетной палаты, существующая система оценки результативности использования субсидии, используемая Министерством экономического развития, несостоятельна. Она не позволяет оценить деятельность центров поддержки экспортно-ориентированных МСП, их влияние на количество МСП, объемы экспорта и востребованность инструментов поддержки. Недостатком системы является отсутствие методики, позволяющей установить количественные значения показателей эффективно-

сти. Услуги, оказываемые центрами, не обеспечивают всего комплекса востребованных экспортерами мер поддержки и не увязываются с конечными результатами поддержки, такими как наращивание внешнеэкономических связей и увеличение объема экспортных поставок. С учетом специфики предъявляемых требований к организациям инфраструктуры поддержки экспорта МСП субсидии предоставляются конкретным юридическим лицам. Конкурсный отбор зачастую является формальностью. В связи со сказанным в рамках этого исследования и было предложено произвести оценку эффективности государственной финансовой поддержки экспорта МСП с использованием эконометрического анализа исходя из имеющихся данных.

Также представители Счетной палаты в качестве недостатка системы отмечают невозможность оценки ЦПЭ исходя из географической структуры поддержанного экспорта. В связи с отсутствием в ряде субъектов информации об экспортных поставках, осуществленных МСП, не представляется возможным оценить их вклад в общий объем экспортных поставок, а следовательно, и в валовой региональный продукт.

В качестве проблемы можно также выделить и низкую заинтересованность большинства МСП в экспортной деятельности. По итогам проведенного в 2016 г. Министерством экономического развития конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых предоставляется субсидия из федерального бюджета, на реализацию мероприятий, связанных с поддержкой экспорта, выделяется лишь 3% от общего объема субсидии [5]. Это подтверждает необходимость создания государством дополнительных стимулов механизмов поддержки для выхода МСП со своей продукцией на внешние рынки.

В текущих экономических условиях крупному бизнесу значительно проще получить финансовые ресурсы на цели экспорта. Именно МСП являются той категорией предприятий, которые наибольшим образом нуждаются в государственной поддержке их внешнеэкономической деятельности и испытывают трудности с получением необходимой финансовой поддержки от государства и финансовых институтов. Зачастую МСП просто не в состоянии воспользоваться финансовыми ресурсами на тех условиях, которые

предоставляют банки и институты поддержки экспорта. Представителей МСП больше всего беспокоит недоступность финансирования. Большинство МСП, располагающих экспортным потенциалом, не имеют возможности принимать участие в программах экспортного кредитования и льготного финансирования для модернизации технологических процессов на предприятии. Государственные гарантии на экспортные контракты, которые предлагает государство, многие предприятия просто не могут получить, поскольку не способны выполнить все условия и требования, необходимые для использования механизма гарантирования по экспортным контрактам. Таким предприятиям в большей степени необходимо финансирование самого производства, но брать кредиты по тем ставкам, которые предлагают финансовые институты, не представляется возможным [6].

Государство пытается решить эту проблему, в частности, через упомянутый ранее институт поддержки экспорта, в том числе и высокотехнологичного, как Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР), которое в настоящий момент входит в Группу РЭЦ (Российский экспортный центр). В современных условиях сложилась высокая значимость поддержки экспорта высокотехнологичных товаров, долгосрочное кредитование которого не может осуществляться без страхования [1]. Агентство разработало программу сотрудничества с региональными банками, которая позволяет снизить стоимость кредитных денег в 2 раза для сотрудничающих с ЭКСАР экспортно-ориентированных предприятий малого и среднего бизнеса. Благодаря этой программе были заключены сделки с коммерческими банками по совместным продуктам по поводу поддержки экспортно-ориентированных МСП, а также 28 прямых сделок с МСП-экспортерами. Общий же объем поддержанного ЭКСАР экспорта в сегменте МСП за этот год составил более 2 млрд р. [4]. В США Эксимбанк является одним из основных институтов, осуществляющих поддержку экспорта. Эксимбанк предоставляет гарантии преимущественно предприятиям малого и среднего бизнеса и полностью финансируется за счет бюджетных средств [13]. Согласно данным экспортно-импортного банка объем

поддержанного экспорта в 2014 г. составил 2,9 млрд дол. [20].

Что касается предоставления МСП финансовых ресурсов на экспортные цели, то и здесь ситуация складывается непростая. Совокупный объем финансовых ресурсов на цели экспорта, включающий предоставление экспортных кредитов и предэкспортное финансирование, с учетом государственных гарантий в целях поддержки экспорта за 2016 г. составил 263,1 млрд р. [2]. По оценке автора, из этих средств в целях поддержки экспорта МСП выделено около 15,8 млрд р. или 239,4 млн дол. Для сравнения, в США за 2016 г. на цели поддержки экспорта МСП выделено финансовых ресурсов на сумму 2,7 млрд дол. Сюда входят средства на финансирование оборотного капитала предприятий, государственные гарантии и экспортные кредиты [21].

Таким образом, в России в сфере государственной финансовой поддержки экспорта МСП можно выделить ряд проблем:

- недостаточная информированность МСП в регионах о возможных мерах государственной поддержки экспорта, в том числе финансовых;

- недостаточная практическая проработанность некоторых механизмов финансовой поддержки экспорта, поскольку многие экспортеры категории МСП на практике сталкиваются с рядом проблем при попытке получения финансирования;

- сложность процедуры получения финансирования. Зачастую с момента подачи заявки на получение финансирования экспортером МСП до момента получения финансирования проходит достаточно много времени. Также МСП экспортеры зачастую сталкиваются с обилием требований и необходимостью оформления ряда документов для налаживания поставки на российской стороне, получением необходимых разрешений в стране, куда идет экспорт, оценкой контрагентов, привлечением дополнительного финансирования;

- институциональные барьеры при осуществлении внешнеэкономической деятельности.

В России по сравнению с зарубежными странами опыт поддержки экспорта МСП небольшой. Проблема заключается в том, что в России со стороны государства этому вопросу в течение многих лет уделялось недоста-

точно внимания. В последние годы в стране наметились определенные положительные сдвиги, однако для МСП представляется все еще крайне затруднительным получить какие-либо финансовые ресурсы со стороны государства в связи со сложностью процедуры и определенной технической и документарной волокитой.

В качестве отдельной проблемы необходимо выделить нехватку или отсутствие статистических данных по поводу государственного финансирования на цели поддержки экспорта по некоторым регионам России за разные периоды. Наличие большего количества данных позволило бы получить более подробные оценки эффективности государственной финансовой поддержки экспорта. В целом наличие достоверных данных позволило бы внести большую ясность в понимание экспортной деятельности МСП. Это позволило бы МСП, начинающим экспортную деятельность, получить большее понимание текущей ситуации и минимизировать возможные риски в будущем.

В условиях несовершенства отдельных законодательных сегментов и сложной внешнеэкономической конъюнктуры, а также ограниченного уровня конкурентоспособности российских предприятий в разных отраслях, в том числе на уровне МСП, добиться значимых результатов в экспортной деятельности возможно только при наличии полномасштабной национальной системы поддержки экспорта, которая может обеспечить отечественных экспортеров достойным уровнем поддержки, сопоставимым с уровнем поддержки у зарубежных конкурентов [12].

По мнению автора, для совершенствования и обеспечения более эффективного функционирования системы государственной финансовой поддержки экспорта в России необходима реализация следующих мероприятий:

- совершенствование мер и методов финансовой поддержки экспортеров, создание новых финансовых продуктов на основе существующего набора инструментов, таких как кредитование, лизинг, возмещение процентов по кредитам, гарантирование экспортных операций, обеспечение их доступности для представителей МСП как для категории, особо нуждающейся в получении финансирования;

– увеличение объемов предоставляемых финансовых ресурсов на цели экспорта МСП;

– создание благоприятных условий, позволяющих упростить доступ МСП экспортеров к финансовым ресурсам, и стимулирование финансовых институтов осуществлять кредитование экспортных операций на более выгодных для экспортеров условиях;

– совершенствование налоговых механизмов поддержки МСП экспортеров. Прежде всего это более тщательная проработка механизма возврата НДС;

– создание единой информационной базы данных, которая бы отображала объемы финансовой поддержки на цели экспорта МСП как со стороны государства, так и со стороны частного сектора. Наличие этих данных позволит максимально достоверно оценивать степень эффективности системы государственной финансовой поддержки экспорта МСП, выявлять и устранять существующие недостатки этой системы.

Проведенный анализ государственной системы поддержки экспорта в России позволяет говорить о необходимости более эффективного государственного финансирования экспортно-ориентированных малых и средних предприятий в России. Прежде всего речь идет о введении системы контроля за целевым использованием выделенных средств и учета экспортных особенностей региона. В целях повышения эффективности государственной финансовой поддержки экспорта МСП государству необходимо упростить механизмы получения финансирования предприятиями, поскольку зачастую МСП, особенно впервые выходящие со своей продукцией на внешние рынки, просто не в состоянии выполнить все требования. Также государство должно более активно предоставлять финансовую помощь и содействовать интернационализации российских МСП, продвижению экспорта продукции через отраслевую кооперацию, освоению приоритетных зарубежных рынков, обеспечению широкого доступа к механизмам государственного страхования и кредитования экспорта. Совершенствование механизмов государственной финансовой поддержки экспорта будет способствовать укреплению внешних связей российских предприятий и повышению их конкурентоспособности на мировом рынке.

### Библиографический список

1. Белоусова Т.А. Современная практика страхования экспортных кредитов в странах ЕС // Финансовый журнал. 2015. № 3. С. 91–97.

2. Внешэкономбанк / Годовой отчет, 2016. URL: <http://annual2016.veb.ru/#/>

3. Д. Медведев: Доля малого и среднего бизнеса в российской экономике невелика / РБК. 2014. URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20140203161806.shtml>

4. Движение к росту / ЭКСАР. Годовой отчет. 2014. URL: <https://www.exiar.ru/upload/iblock/2fd/2fdd786d8f3fca47b86dd913e2ae646f.pdf>

5. Минэкономразвития завершило конкурсный отбор субъектов РФ для предоставления субсидий в рамках поддержки МСП / Министерство экономического развития Российской Федерации. 2016. URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depmb/20160513>

6. Обухова Е., Огородников Е., Ремизов М. Преодолеть барьеры // Эксперт. 2015. №9. С. 36–41.

7. Орешкин М. Главный результат Министерской конференции ВТО для России – это повышение роли и статуса в организации. / Министерство Экономического Развития Российской Федерации. 2017. URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/deptorg/201714121>

8. Подгузов Н. Р. Основной потенциал экспортного роста лежит в области экспорта субъектами МСП / Министерство Экономического Развития Российской Федерации. 2015. URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depmb/2015111210>

9. Премьер-министр Дмитрий Медведев утвердил «Стратегию развития малого и среднего бизнеса (МСБ) до 2030 г.» / Вести. 2016. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/71726/print>

10. Проверка порядка предоставления и эффективности использования в 2013–2015 годах и истекшем периоде 2016 года субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность» (совместно с контроль-

но-счетными органами субъектов Российской Федерации) / Счетная Палата Российской Федерации. 2016. URL: <http://audit.gov.ru/upload/iblock/d8f/d8fc142d5d3f9d631b478773344e6a40.pdf>

11. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года / Правительство Российской Федерации. URL: <http://government.ru/media/files/41d457592e04b76338b7.pdf>

12. *Снартак А.Н.* Мировой и российский экспорт: тенденции и перспективы развития, системы поддержки: монография. М., 2015.

13. *Сплетухов Ю.А.* Страхование экспортных кредитов: зарубежный опыт // Финансовый журнал. 2014. №3. С. 150–160.

14. Статистические данные о развитии МСП / МСП Банк. 2015. URL: [https://www.mspbank.ru/Expertam/statisticheskie\\_dannye\\_o\\_razvitii\\_msp](https://www.mspbank.ru/Expertam/statisticheskie_dannye_o_razvitii_msp)

15. *Урумов Т.Р.* Поддержка экспорта малого и среднего бизнеса в США и ЕС // Мировая экономика и международные отношения. 2015. №. 6. С. 39–47.

16. Федеральный закон № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс».

17. *Чертков А.* Ставка на экспорт // Эксперт. Северо-Запад. 2017. №12–13.

18. *Шурыгин Ю.* Дикий провал и большие возможности // Эксперт. 2017. №. 3. С. 16–22.

19. Экспортный потенциал // РБК. 2016. №6.

20. Export-Import bank of the United States / Annual Report, 2014. URL: <https://www.exim.gov/sites/default/files/reports/annual/EXIM-2014-AR.pdf>

21. Export-Import bank of the United States / Annual Report, 2016. URL: <https://www.exim.gov/sites/default/files/reports/annual/EXIM-2016-Annual-Report.pdf>