

Экономика территории

DOI: 10.15838/tdi.2018.5.45.7

УДК 339.564 | ББК 65.428.2

© Якушев Н.О.

ВКЛАД МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТ



ЯКУШЕВ НИКОЛАЙ ОЛЕГОВИЧ

Вологодский научный центр Российской академии наук
Россия, 160014, г. Вологда, ул. Горького, д. 56а
E-mail: nilrus@yandex.ru

Возможность реализации стратегических приоритетов в региональном развитии и активизации экспортной деятельности экономических агентов является необходимым условием успешного развития страны, решения экономических задач. В странах с высоким уровнем собственного экономического потенциала стратегически важное значение имеют увеличение доли экспорта в общем объеме произведенной продукции высокой степени переработки и расширение географии поставок на внешние рынки. Развитие несырьевых производств и увеличение их удельного веса в поставках на мировые рынки в условиях неблагоприятной экономической конъюнктуры относятся к приоритетным задачам, стоящим как на национальном, так и на региональном уровне. В статье представлены результаты оценки роли экономических агентов в развитии российского экспорта. Цель исследования – дефиниция особенностей вклада малого бизнеса в расширение российского экспорта с определением контура их дальнейшего развития во внешнеэкономической сфере. Изучен и обоснован с проведением анализа и статистического расчета вклад экспорта малого бизнеса в экономическое развитие территорий. Представлены тренды экспорта малого бизнеса в общемировом сравнении в доле поставок отраслей обрабатывающей промышленности. Рассмотрена структура институциональных преобразований в развитии экспортной деятельности. Представлены тенденции экспорта с разбивкой по федеральным округам и регионам Северо-Западного федерального округа Российской Федерации в интервале за 16 лет. Уточнен опыт поддержки

Цитата: Якушев Н.О. Вклад малого бизнеса в российский экспорт // Вопросы территориального развития. 2018. № 5 (45). DOI: 10.15838/tdi.2018.5.45.7

Citation: Yakushev N.O. The contribution of small business to the russian exports. *Territorial Development Issues*, 2018, no. 5 (45). DOI: 10.15838/tdi.2018.5.45.7

российского экспорта с зарубежными странами по функциональным особенностям и проводимым процедурам в направлении развития внешнеэкономической деятельности. Рассмотрены ведущие инструменты и институты поддержки и развития экспорта. Приводится нормативная база в сфере финансовой поддержки экспорта в России. Представлен анализ основных инструментов региональной программы поддержки экспорта МСП, реализуемой в настоящее время с территориальной локализацией. Описывается и детализируется перечень ключевых проблем, возникающих у экономических агентов с ожиданием интеграции во внешнеторговые рынки и в направлении экспортной деятельности. В заключение делаются выводы об определении ключевых направлений развития экспорта малого бизнеса.

Экспорт, несырьевой экспорт, экономические агенты, бизнес, продукция, развитие, регион.

Государственные органы власти и управления в России прилагают значительные усилия, направленные на поддержку несырьевого экспорта предприятий, тем не менее для реализации эффективного взаимодействия на мировой арене каждому из регионов необходимо разрабатывать конкретную стратегию рыночного поведения, учитывающую собственные особенности, способствующую многостороннему развитию внешнеэкономических связей страны. По сравнению с крупными многонациональными предприятиями (МНП) малый бизнес в экспорте обычно рассматривается в качестве ограниченных ресурсами экономических агентов, не имеющих рыночной власти, знаний и финансовых резервов для эффективной работы на международных рынках (Fujita 1995; Coviello and McAuley, 1999; Knight, 2000; Hollenstein, 2005) [1–4]. Однако в настоящих реалиях экономики и развития мирохозяйственных связей экспорт не является прерогативой только крупномасштабных корпораций, холдингов, т. е. крупных игроков на внешнем рынке¹. При этом необходимо понимать, что внешнеэкономическая сфера – это достаточно сложная система отношений, которая строится на взаимном сочетании публичных и частных интересов и включает целый ряд правоотношений: гражданских, хозяйственных, административных, международных, публичных и частных.

Сегодня основную долю в общем количестве участников экспортной деятельности в большинстве стран ОСЭР составляют представители малого бизнеса (например, США – 97%, включая микропредприятия, страны ЕС – 32,6% от общего числа МСП), являясь локомотивом экономического роста и развития территорий². По данным отчетов аудиторов Счетной палаты РФ за 2016 год господдержка экспорта оказывается в большей степени крупным компаниям, а не малому и среднему бизнесу³. Согласно новым майским указам Президента РФ, его доля в несырьевом экспорте должна возрасти до 10% к 2024 году, что в результате должно повысить конкурентоспособность экономики⁴. Как отмечает академик С.Ю. Глазьев, при сохранении сырьевой специализации российского экспорта неизбежно отставание экономик [5]. Необходима единая национальная система управления экспортной деятельностью в реализации перспектив и выработке стратегических приоритетов в экспорте, чего сегодня, по сути, нет [6; 7]. Таким образом, определение направлений развития экспорта малого бизнеса в условиях неблагоприятной экономической конъюнктуры и сложившейся международной

¹ Exporting as a small business: A guide to exporting goods abroad. URL: <http://smallbusiness.co.uk/exporting-goods-abroad-a-guide-for-small-businesses-2419847>

² Отчет о показателях внешней торговли стран мира Организации экономического сотрудничества и развития. URL: <http://www.oecd.org/Russia>

³ Годовой отчет Счетной палаты Российской Федерации. URL: www.ach.gov.ru/activities/annual_report

⁴ Президент подписал Указ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/57425>

специализации России (сырьевые товары) является весьма актуальным [8; 9].

В связи с этим целью исследования является дефиниция особенностей вклада экономических агентов – экспортно ориентированных субъектов малого бизнеса – в расширение российского экспорта с определением контура их дальнейшего развития во внешнеэкономической сфере. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: уточнить теоретический аспект в части предпринимательских структур в экспорте; изучить и обосновать вклад экспорта малого бизнеса в экономическое развитие территорий с проведением анализа и статистического расчета; определить перечень ключевых проблем, возникающих у экономических агентов при экспортной деятельности; выделить ключевые направления развития экспорта малого бизнеса и инструменты их реализации.

В исследованиях, проводимых зарубежными авторами, рассматриваются подходы к сути экономических агентов в развитии территории как новых, так и существующих малых экспортноориентированных предприятий к интернационализации (например, Peng and York, 2001; Acs and Terjesen, 2006; Terjesen et al., 2008) с использованием местного сырья и иностранных посредников для продажи своих товаров и услуг через национальные границы с формированием новых рыночных ниш и точек экономического роста [10; 11; 12]. Работая в узком сегменте рынка, субъекты малого предпринимательства осуществляют экспортные поставки на внешние рынки как товаров массового спроса, так и эксклюзивной продукции (штучные изделия) [13]. Так, в развитых и развивающихся странах доля малого бизнеса в общенациональных объемах экспорта колеблется в интервале от 14

до 55,9% (Китай – 55,9%, Финляндия – 26,9%, Канада – 23,4%, Великобритания – 20,2%, Германия – 15,6%, Тайвань – 14%)⁵. Доля стоимостных объемов российского малого бизнеса (при действующих мерах и формах поддержки) в общенациональном экспорте находится на уровне 2016 года – 1,2% (1,8% – 2014 год)⁶. Количество субъектов малого предпринимательства, занимающихся экспортом, от общего количества МСП составляет 90,3% (20,7% от численности всех участников внешнеэкономической деятельности)⁷. Кроме того, в России по сравнению с зарубежными странами (например, Канадой, Германией, Китаем, Республикой Корея, Японией) существенно меньше доля малого бизнеса в общих объемах экспорта [14; 15].

На экспортную деятельность российских регионов влияют разнообразные факторы. При этом процессы глобализации требуют от экономики страны соответствующего уровня конкурентоспособности, который во многом обусловливается неоднородностью экономического пространства и зависит от эффективности социально-экономического развития регионов внутри страны и их деятельности на внешних рынках [16]. Российские регионы существенно различаются по относительным (на душу населения) объемам экспорта. Среди федеральных округов наибольшие объемы экспорта фиксируются в Центральном, Дальневосточном, Северо-Западном, наименьшие – в Южном, Северо-Кавказском и Крымском. На примере Северо-Западного федерального округа можно увидеть многократные различия между его отдельными субъектами по уровню экспортных поставок на внешние рынки (табл. 1).

Анализ участников внешнеэкономической деятельности в России показывает, что число экспортеров за период с 2010 по 2016

⁵ Отчет о показателях внешней торговли стран мира Организации экономического сотрудничества и развития. URL: <http://www.oecd.org/Russia>

⁶ Статистика по объемам экспортных поставок малого и среднего бизнеса Портала внешнеэкономической информации. URL: http://www.ved.gov.ru/monitoring/foreign_trade_statistics/services_export_imports

⁷ Количество малых и средних предприятий, осуществляющих экспортную деятельность. URL: <http://www.gks.ru/metod/pred-export.htm>

Таблица 1. Экспорт в расчете на душу населения по регионам РФ, долл. США / чел.

Территория	Год								
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2016	2016 год к 2000 году, %
Центральный ФО	845,1	2521,2	4209,5	5473,7	6144,4	6619,7	6555,7	4318,6	511
Северо-Западный ФО	704,6	1455,2	2707,4	4073,5	4051,2	3788,7	4027,0	2865,4	406,7
Республика Карелия	739,1	1475,6	2217,6	2278,8	1928,7	1689,0	1579,1	1095,4	148,2
Республика Коми	1075,3	723,1	1157,1	2749,2	2754,8	4098,5	3760,3	1954,0	181,7
Архангельская область	562,2	808,7	4497,6	4092,3	2316,6	1916,1	1946,4	1744,5	310,3
Вологодская область	1176,9	2462,0	3030,5	3666,5	3707,0	3441,6	2970,9	2827,5	240,2
Калининградская область	461	918,3	668,4	1339,1	1931,2	1590,6	3814,7	2809,3	609,4
Ленинградская область	1249,2	3589,7	5785,9	9021,6	9232,6	7730,7	8878,2	5623,9	450,2
Мурманская область	642	1425,3	2246	3529,4	2309,5	3027	2977,5	2894,5	450,9
Новгородская область	382,5	1146,5	1621,3	2091,1	2198,7	2044,1	2090,8	1688,5	441,4
Псковская область	138,4	557,8	96,0	100,7	194,0	407,9	453,8	319,7	231
Санкт-Петербург	539,6	1043,5	2413,9	4301,3	4650,5	4327,6	4300,2	3009,3	557,7
Южный ФО	157,3	311,0	761,8	1377,4	1485,7	1374,7	1443,6	967,1	614,8
Северо-Кавказский ФО	–	–	104,6	140,0	135,6	133,1	133,2	114,1	–
Приволжский ФО	504,6	1033,5	1560,3	1947,3	2324,5	2297,3	2144,6	1416,9	280,8
Уральский ФО	1655,5	3430,8	4936,2	6157,0	6464,8	5226,2	3073,9	2216,6	133,9
Сибирский ФО	561,7	1330,8	1958,4	1719,1	1842,2	1876,6	1810,8	1563,9	278,4
Дальневосточный ФО	531,7	1381,5	2959,7	4025,4	4152,0	4527,8	4617,8	3330,7	626,4
Крымский ФО	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	49,6	41,9	–
Российская Федерация	704,6	1683,7	2776,4	3610,3	3660,6	3670,1	3400,4	2344,3	332,7

Расчитано по: данные Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_11/Main.htm

год увеличилось на 739 единиц, а прирост за 2014–2016 гг. составил 16% (табл. 2). Однако доля экспортеров в общем числе предприятий обрабатывающих производств, составлявшая только 18,6%, снизилась в 2016 году по сравнению с 2010 годом на 0,6 п. п. При этом ключевыми процессами, оказывающими негативное влияние, являются валютный курс, неблагоприятная экономическая конъюнктура, спецификация экспорта.

Таким образом, в России количество импортеров превышает экспортеров в два раза. Это во многом обусловлено слабым межрегиональным соперничеством за выход на экспортный рынок, недостатком реальных инструментов для поддержки экспортеров, низкой долей малых и средних предприятий в общем объеме поставок на зарубежные рынки.

По данным статистики (ср. значение 2014–2016 гг.), наибольшая доля по стоимостным объемам экспорта в малом предпринимательстве зафиксирована в Центральном федеральном округе (37,9%). Второе и третье место занимают Сибирский и Южный федеральные округа с долей 14,2 и 13,9% соответственно (табл. 3).

В то же время, судя по данным таблицы, при всех объемах экспорта в федеральных округах доля в общих объемах поставок на зарубежные рынки в стране составляет от 0,01 до 0,9%. При этом доля поставок малого бизнеса на внешние рынки в общих объемах экспорта федеральных округов не достигает даже и 6% (от 1 до 5,9%), что по сравнению с уровнем зарубежных стран многократно ниже.

Опыт поддержки экспорта малого предпринимательства Российской Федерации

Таблица 2. Характеристика участников экспортной деятельности в РФ за 2010–2016 гг.

Показатель	Год						Абс. отклон. 2016 года к 2010 году
	2010	2011	2012	2013	2014	2016	
1. Участники экспортной деятельности, ед.	24575	20909	20543	21110	21828	25314	739
2. Доля экспортеров в общем количестве участников ВЭД, %	31,8	27,0	25,4	25,6	27,4	33,0	1,2
3. Доля экспортеров в общем числе предприятий и организаций, %	1,6	1,6	1,6	1,7	1,6	1,5	-0,1
4. Доля экспортеров в общем числе предприятий обрабатывающих производств, %	19,2	19,2	19,9	20,5	19,7	18,6	-0,6

Составлено по: данные Росстата об институциональных преобразованиях в экономике. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform; ВЭД в I квартале 2016 года: число экспортеров стремительно увеличивается. URL: <http://xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/economics/fea/34589-uchastniki-ved-v-1-kvartale-2016-g-chislo-eksportyurov-ppodolzaet>

Таблица 3. Вклад малых предприятий в российский экспорт в разрезе федеральных округов Российской Федерации, 2014–2016 гг. (ср. значение)

Федеральный округ	Экспорт малых предприятий, млн долл. США	Доля в общих объемах		
		экспорта малого бизнеса в стране, %	экспорта федерального округа, %	российского экспорта, %
Центральный	2452,1	37,9	1,8	0,9
Сибирский	960,7	14,2	3,4	0,3
Южный	930,7	13,9	7,1	0,3
Северо-Западный	800,7	12,8	2,2	0,2
Дальневосточный	663,9	10,8	3,4	0,2
Приволжский	630,3	9,1	1,7	0,2
Уральский	269,3	4,2	1,2	0,1
Северо-Кавказский	71,5	1,0	5,9	0,01

Примечание. Ранжирование территорий проведено по объему экспорта субъектов малого предпринимательства, млн долл. США.
Составлено по: Статистика по объемам экспортных поставок малого и среднего бизнеса Портала внешнеэкономической информации. URL: http://www.ved.gov.ru/monitoring/foreign_trade_statistics/services_export_imports

достаточно мал (5–7 лет) по сравнению с зарубежными странами: Германия – с 1890 года (VDMA)⁸, Япония – с 1951 года (Jetro)⁹, Южная Корея – с 1962 года (Kotra)¹⁰. Как показал анализ мирового опыта, практически все страны осуществляют регулирование и стимулирование внешнеэкономической деятельности (ВЭД) как на федеральном, так и на региональном и местном уров-

не. Поддержка экспорта за рубежом – это система взаимодействующих и взаимоувязанных между собой правительственных и неправительственных организаций, к числу которых относятся профильные министерства и ведомства, специализированные агентства и экспертные центры, финансовые структуры, дипломатические миссии и т. д. [16; 17].

⁸ Engineering Industry Association. URL: www.vdma.org

⁹ Japan External Trade Organization. URL: jetro.go.jp

¹⁰ Korea Trade-Investment Promotion Agency. URL: www.kotra.or.kr

Анализ зарубежного опыта поддержки экспортной деятельности малого предпринимательства (прежде всего, опыта стран ЕС и США, а также ряда стран с развивающейся экономикой: Корея, Индия, Китай) позволил сделать следующие выводы [17]. Во-первых, одним из эффективных направлений развития ВЭД является ее информационное обеспечение. Оно осуществляется посредством выпуска различных проспектов, справочников, информационных бюллетеней. Так, за рубежом существует практика издания руководств для предпринимателей по программам поддержки экспорта и вопросам помощи экспортерам [18]. Во-вторых, особое значение для малого бизнеса имеют региональные организации содействия ВЭД. Исследование зарубежного опыта поддержки экспортной деятельности, проведенное нами, выявило тенденцию образования специализированных организаций отдельного региона, которые, предоставляя конкретные услуги и развивая внешнеторговые отношения региона, помогают местным компаниям выйти на иностранный рынок. В-третьих, эффективным инструментом стимулирования ВЭД малого предпринимательства за рубежом является льготное кредитование и страхование экспортно-импортных операций через предоставление финансовых продуктов специализированными банковскими учреждениями [19; 20].

Вместе с тем в мировой практике можно отметить формирование целого пакета мер по поддержке ВЭД малого предпринимательства. Не стала исключением и Россия, где на федеральном уровне создана государственная система поддержки внешнеэкономической деятельности, включающая в себя приведенные на *рис.* институты и инструменты.

Нормативная база в сфере финансовой поддержки экспорта малого предпринимательства в России представлена в следующем перечне документов (*табл. 4*).

Так, в первой группе «Федеральные законы» представлен перечень наиболее важных документов, регламентирующих развитие малого предпринимательства, поддержку высокотехнологичного экспорта, механизм страхования заемных и инвестиционных средств от ключевых рисков при выходе на зарубежные рынки. В группе «Постановление (распоряжение, приказ) Правительства РФ» выделены основные нормативно-правовые акты и официальные распоряжения, принимаемые органами власти и управления в направлении поддержки внешнеэкономической деятельности малого предпринимательства с разработкой правил и процедур для их реализации. Третья группа «Прочие документы» включает документы организационного характера в форме соглашений в части предоставления кредитов участникам ВЭД в виде совместных продуктов и пользовательских документов, поясняющих основные этапы экспортного финансирования.

Кроме обозначенных выше документов, инструментов и институтов поддержки экспортной деятельности малого предпринимательства в рамках функционирующих на территории Российской Федерации особых экономических зон применяются специальные режимы осуществления предпринимательской деятельности для предприятий, занимающихся ВЭД¹¹:

- возможность получения инвестором инфраструктуры для развития бизнеса, созданной за счет средств государственного бюджета;
- предоставление налоговых преференций;
- получение таможенных льгот;
- осуществление взаимодействия с государственными регулирующими органами через систему администрирования «одно окно».

Таким образом на основе анализа системы поддержки ВЭД на федеральном уровне

¹¹ Внешнеэкономическая информация Министерства экономического развития Российской Федерации. URL: http://www.ved.gov.ru/rus_export/svodniy_reestr_institutov_i_instrumentov_podderzhk



Рис. Инструменты и институты поддержки и развития экспорта

Составлено по: Внешнеэкономическая информация Министерства экономического развития Российской Федерации. URL: http://www.ved.gov.ru/rus_export/svodniy_reestr_institutov_i_instrumentov_podderzhk

Таблица 4. Нормативная база в сфере финансовой поддержки экспорта в России

Нормативно-правовой акт и прочие документы / формулировка
1. Федеральные законы
1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ (последняя редакция)
2. Федеральный закон от 17.05.2007 № 82-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О банке развития»
3. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях совершенствования механизма страхования экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и политических рисков» от 18.07.2011 № 236-ФЗ
4. Федеральный закон от 17.05.2007 № 82-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О банке развития»
2. Постановление (распоряжение, приказ) Правительства РФ
1. Распоряжение Правительства РФ от 21.09.2004 № 1222-р (ред. от 19.01.2017) «Об утверждении Перечня промышленной продукции»
2. Распоряжение Правительства РФ от 27.07.2007 № 1007-р (ред. от 31.01.2017) «Меморандум о финансовой политике государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»
3. Постановление Правительства РФ от 01.11.2008 № 803 (ред. от 02.12.2015) «Об утверждении Правил предоставления государственных гарантий Российской Федерации в иностранной валюте для оказания государственной поддержки экспорта промышленной продукции (товаров, работ, услуг)»

4. Распоряжение Правительства РФ от 25.04.2008 № 566-р «Об утверждении перечня иностранных государств, экспорту промышленной продукции в которые в 2008–2010 годах оказывается государственная гарантийная поддержка с учетом предельных ежегодных объемов гарантирования»
5. Постановление Правительства РФ от 22.11.2011 № 964 (ред. от 21.03.2016) «О порядке осуществления деятельности по страхованию и обеспечению экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и политических рисков»
6. Постановление Правительства РФ от 29.11.2012 № 1233 «О государственной гарантии Российской Федерации по банковской гарантии государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», предоставляемой в обеспечение исполнения обязательств открытого акционерного общества «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций»
7. Постановление Правительства РФ от 03.12.2014 № 1302 «О внесении изменений в постановления Правительства Российской Федерации от 21 декабря 2005 года № 785 и от 11 июля 2012 года № 704»
8. Приказ Министерства промышленности и торговли Российской Федерации от 17.07.2017 № 1993 «Об утверждении Перечня высокотехнологичной продукции, работ и услуг с учетом приоритетных направлений модернизации российской экономики и перечня высокотехнологичной продукции»
3. Прочие документы
1. Руководство по экспортному финансированию (требования к экспортным контрактам, порядок и условия получения кредита и его страхования, разработанные Внешэкономбанком)
2. Договоренность об экспортном кредитовании (совместный продукт Внешэкономбанка и АО «ЭКСПАР» по предоставлению экспортного кредита (или кредитной линии) и его страхованию для финансирования приобретения иностранными покупателями продукции российского производства)

можно сделать вывод, что в России созданы все основные институты и инструменты развития экспорта, представленные за рубежом.

Региональные программы поддержки экспорта малого предпринимательства в настоящее время реализуются в 40 субъектах в 8 федеральных округах Российской Федерации (Центральном – 5 единиц, Северо-Западном – 6, Южном – 5, Северо-Кавказском – 1, Дальневосточном – 3, Уральском – 5, Сибирском – 6, Приволжском – 9) и представлены центрами поддержки. В 2017 году, по данным Министерства экономического развития РФ, на деятельность центров было выделено 350 млн руб., еще 170 млн руб. составило софинансирование из региональных бюджетов¹². Основными инструментами центров поддержки являются следующие [21]:

- стимулирование субъектов малого бизнеса регионов к ведению экспортной деятельности;
- содействие выходу товаропроизводителей на межрегиональный и международный рынок;

¹² Экономика: Выйти на зарубежные рынки поможет правительство. URL: <https://wtcmoscow.ru/services/international-partnership/actual/ekonomika-vyyiti-nazarubezhnye-rynki-pomozhet-pravitelstvo>

– организация и проведение бизнес-миссий предприятий в любую страну мира в зависимости от потребностей участника экспортной деятельности.

Однако стоит отметить, что на федеральном уровне создаются лишь общие условия деятельности участников внешнеторговых операций, а непосредственной организацией мероприятий государственной поддержки экспорта малого бизнеса призваны заниматься региональные органы власти и управления [22].

Для активизации деятельности экспортно ориентированного малого бизнеса в регионах необходимо выделить основные проблемы их развития и определить приоритетные меры государственной поддержки, направленные на их решение.

В соответствии с поручением Правительства Российской Федерации и в целях подготовки к заседанию Президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам АО «Российский экспортный центр» совместно с Аналитическим центром при Правительстве Российской Федерации провел исследование барьеров и возможностей развития международной кооперации

и экспорта. В 2016 году был организован опрос экспортеров. В опросе приняли участие 205 представителей компаний-экспортеров и 22 эксперта (представители бизнеса, сферы государственного управления и научно-исследовательских институтов). Основываясь на результатах опроса экспортеров, можно выделить следующий перечень ключевых проблем¹³:

1. В части введения и расширения экспортной деятельности:

- недостаточный объем господдержки экспортеров на территории иностранных государств;
- недостаток (отсутствие) финансовых ресурсов у предприятия;
- доступность информации о внешних рынках и потенциальных партнерах;
- регистрация продукции в соответствии с правилами внешних рынков;
- сложность налогового администрирования сделок.

2. В направлении разработки и производства экспортной продукции (услуг):

- дефицит (отсутствие) финансовых ресурсов у предприятия;
- уровень тарифов естественных монополий;
- высокая стоимость (отсутствие) необходимых комплектующих (технологии);
- сложная и дорогая логистика за пределами (внутри) страны;
- организация защиты интеллектуальной собственности;
- недостаток компетенции в области ВЭД, низкая квалификация (отсутствие) кадров.

3. В части административно-таможенных процедур:

- сложность таможенного администрирования экспортных сделок;
- длительная и сложная процедура валютного контроля;

– получение разрешительных документов;

– сложность налогового администрирования сделок.

4. В части продвижения продукции (услуг):

- высокая стоимость и сложность оценки соответствия (сертификация, испытание, декларирование и др.);
- слабая информированность о нормативно-правовых особенностях законодательства зарубежных стран;
- доступность информации о внешних рынках и потенциальных партнерах;
- коммуникационные проблемы ввиду незнания иностранного языка.

5. В части международной кооперации и интеграции:

- недостаточная эффективность или отсутствие государственных и международных институтов поддержки международной кооперации;
- высокие пошлины на импортные материалы и комплектующие, используемые при производстве продукции на экспорт;
- различия в техническом регулировании, стандартизации и других требованиях к продукции;
- недостаточная информированность о потенциальных партнерах по кооперации;
- высокие транзакционные издержки для участия в международной кооперации;
- несогласованность промышленной политики России и государств-партнеров;
- повышенные риски с зарубежными партнерами (невыполнение договорных обязательств, обеспечение прав собственности, недостаточность патентной защиты и прочие), в том числе из-за недостатка правовой защиты.

На основе анализа состояния развития экспорта субъектов малого бизнеса, выявленных проблем, а также изучения зарубежного

¹³ Подробнее см.: Барьеры и возможности развития международной кооперации и экспорта. URL: https://www.exportcenter.ru/road_map/export_voting

опыта выделены следующие приоритетные направления развития экспортно ориентированного малого предпринимательства в регионах:

- развитие и расширение экспорта высокотехнологичной и инновационной продукции (для формирования новых продуктов и сегментов рынка, повышение качества продукции, производимой из местного сырья, с возможностью участия в крупных интеграционных проектах);

- содействие модернизации предприятий (будет способствовать активизации имеющихся и потенциальных конкурентных преимуществ);

- повышение энергоэффективности производств (для уменьшения затрат на энергопотребление и повышения конкурентоспособности бизнеса);

- создание и развитие региональной инфраструктуры поддержки экспортно ориентированных субъектов малого бизнеса (обеспечение построения стратегических приоритетов и действенного выстраивания экспортной политики государства);

- повышение кадрового потенциала (совершенствование кадровой инфраструктуры в работе в условиях повышенной конкуренции и ВТО);

- повышение предпринимательской активности населения (для стимулирования роста предпринимательской способности);

- финансовая поддержка и помощь в привлечении инвестиций (для продвижения региональных экспортеров в национальных интересах в масштабах мирового хозяйства);

- увеличение доступности кредитных ресурсов (снижение рисков с зарубежными партнерами (невыполнение договорных обязательств, обеспечение прав собственности, недостаточность патентной защиты и прочие));

- внедрение эффективных информационных систем управления (регламентирование и стандартизация бизнес-процессов, что

позволяет быстро перестраивать систему под требования заинтересованного круга лиц);

- внедрение современных систем управления качеством (для повышения имиджа фирмы в глазах иностранных и российских партнеров, а также увеличения инвестиционной привлекательности предприятия).

При этом в развитии несырьевого экспорта малого бизнеса как драйвера роста российской экономики при должной заинтересованности органам власти и управления, курирующим внешнеэкономические вопросы, необходимо учитывать следующие положения: во-первых, на федеральном уровне необходимо усовершенствовать статистический и методический инструментарий оценки с целью определения экономического эффекта в регионах от реализуемых программ поддержки и разработки стратегических документов, направленных на эффективную политику в экспорте; во-вторых, следует разработать системы методического обеспечения с построением классификации в высокотехнологичном экспорте для формирования статистики и построения прогнозных моделей; в-третьих, требуется формирование и построение системы поддержки и стимулирования развития высокотехнологичной продукции несырьевого экспорта на основе нефинансовых и финансовых инструментов (налоги, кредиты, страхование, торгово-экономические меры) на всех циклах экспортной деятельности с поэтапной возможностью их реализации.

Таким образом, государственная поддержка экспорта субъектов малого бизнеса должна осуществляться в различных формах: от информации об имеющихся возможностях на международных рынках до оказания специализированной помощи в составлении и реализации программ маркетинга и кампаний по продажам за границей, что стимулирует или совершенствует экспорт. При этом система стимулирования экспорта должна быть в первую очередь нацелена на развитие и расширение экспор-

та высокотехнологичной и инновационной продукции, обеспечивать не только специализированную поддержку производителям экспортных товаров, но и активизацию и координацию соответствующих услуг, предоставляемых организациями, элементами инфраструктуры поддержки на федеральном и региональном уровне для экспортно ориентированного малого бизнеса.

В итоге результаты представленного исследования вносят вклад в развитие теории и практики преобразований экономических агентов в экспорте в качестве потенциала экономического развития регионов. В дальнейшей перспективе планируется разработать систему показателей оценки региональных программ поддержки несырьевого экспорта с проведением апробации на субъектах РФ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Fujita M. Small and medium sized transnational corporations: Trends and patterns of foreign direct investment. *Small Business Economics*, 1995, vol. 7, pp. 183–204.
2. Coviello N.E., McAuley A. Internationalisation and the smaller firm: A review of contemporary empirical research, management. *International Review (Steubenville, Ohio)*, 1999, vol. 39, pp. 223–256.
3. Knight G. Entrepreneurship and marketing strategy: The SME under globalization. *Journal of International Marketing*, 2000, vol. 8, pp. 12–32.
4. Hollenstein H. Determinants of international activities: Are SMEs different? *Small Business Economics*, 2005, vol. 24, pp. 431–450.
5. Глазьев С. Россия в новых технологическом и мирохозяйственном укладах. М.: Книжный мир, 2018. 768 с.
6. Гулин К.А., Якушев Н.О., Мазилев Е.А. Активизация экономического роста в регионах РФ на основе стимулирования развития несырьевого экспорта // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2018. Т. 11. № 3. С. 57–70. DOI: 10.15838/esc.2018.3.57.4
7. Григорян К.Г., Кириллов А.В. Внешнеэкономическая деятельность инновационных предпринимательских структур в современной мировой экономике // Вестн. ун-та. 2016. № 2. С. 44–48.
8. Гулин К.А. Малое предпринимательство в экономике территорий. Вологда: ВолНЦ РАН, 2017. 128 с.
9. Будкова С.В. Факторы, определяющие развитие экспортно ориентированных малых и средних предприятий // Социально-экономические явления и процессы. 2015. № 6. С. 24–29.
10. Peng M.W., York A.S. Behind intermediary performance in export trade: Transactions, agents and resources. *Journal of International Business Studies*, 2001, vol. 32, pp. 327–346.
11. Acs Z.J., Terjesen S. *Born local: Two views of internationalization*. Working Paper presented at the Academy of Management, Atlanta, GA. Available at: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/25642/1/547199082.PDF>
12. Terjesen S., Gorman C., Acs Z.J. Intermediated mode of internationalization: New software ventures in Ireland and India. *Entrepreneurship and Regional Development*, 2008, vol. 20, pp. 89–109.
13. Ковалева Е.Н., Оганова А.А. Несырьевой неэнергетический экспорт России макро- и мезоуровня: основные тенденции развития и направления поддержки // Научный журнал НИУ ИТМО. Сер. «Экономика и экологический менеджмент». 2018. № 2. С. 36–45.
14. Святухина Ю.В. Малый бизнес в условиях глобализации мировой экономики // Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности. 2018. № 1. С. 107–113.
15. Демина М.О., Лысенко С.К., Шербаков Д.А. Малые и средние предприятия Японии в условиях глобализации // Проблемы Дальнего Востока. 2016. № 6. С. 115–124.
16. Kiss A.N., Fernhaber S., McDougall – Covin P.P. Slack, Innovation, and Export Intensity: Implications for Small and Medium Sized Enterprises. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2018, vol. 5, pp. 671–697.
17. Oparaocha G.O. SMEs and international entrepreneurship: An institutional network perspective. *International Business Review*, 2015, vol. 5, pp. 861–873.
18. Якушев Н.О. Особенности поддержки российского экспорта // Региональное развитие. 2017. № 3 (21). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-podderzhki-rossiyskogo-eksporta> (дата обращения 28.08.2018).

19. Кузнецов И.Д. Особенности институциональных систем поддержки и стимулирования развития малого бизнеса за рубежом // Вестн. ун-та. 2016. № 4. С. 27–30.
20. Галеева Д.К., Акимова Т.В. Финансовое стимулирование развития российских малых предприятий, производящих продукцию на экспорт // Вестн. Саратов. гос. соц.-экон. ун-та. 2016. № 1 (60). С. 37–41.
21. Андрющенко О.Г., Никитаева А.Ю., Щекатурин Ю.С. Развитие региональной инфраструктуры поддержки экспортно ориентированных малых и средних предприятий промышленного сектора экономики // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6. С. 274–277.
22. Мазилев Е.А. Экспортный потенциал малых и средних предприятий // Проблемы развития территории. 2015. № 5 (79). С. 26–35.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Якушев Николай Олегович – младший научный сотрудник отдела проблем научно-технологического развития и экономики знаний. Федеральное государственное бюджетное учреждение науки «Вологодский научный центр Российской академии наук». Россия, 160014, г. Вологда, ул. Горького, д. 56а. E-mail: nilrus@yandex.ru. Тел.: +7(8172) 59-78-10.

Yakushev N.O.

THE CONTRIBUTION OF SMALL BUSINESS TO THE RUSSIAN EXPORTS

The ability to implement strategic priorities in regional development and enhance the export activity of economic agents is a necessary condition for the successful development of the country, the solution of economic problems. In countries with a high level of domestic economic potential, it is strategically important to increase the share of exports in the total volume of highly processed products and to expand the geography of supplies to foreign markets. The development of non-resource industries and the increase in their share in supplies to world markets in the face of unfavorable economic conditions are among the priorities at both the national and regional levels. The article presents the results of assessing the role of economic agents in the development of Russian exports. The purpose of the study is to determine the features of the contribution of small business to the expansion of Russian exports with the definition of the contour of their further development in the foreign economic sphere. The contribution of small business exports to the economic development of the territories was studied and justified with the analysis and statistical calculation. The article presents the trends of small business exports in the global comparison in the share of supply of manufacturing industries. The structure of institutional transformations in the development of export activity is considered. The article presents export trends by Federal districts and regions of the North-Western Federal district of the Russian Federation in the interval of 16 years. The experience of support of Russian exports with foreign countries on the functional features and procedures in the direction of foreign economic activity is clarified. The leading tools and institutions of export support and development are considered. The normative base in the sphere of financial support of export in Russia is given. The analysis of the main tools of the regional SME export support program, currently implemented with territorial localization, is presented. The list of key problems arising for economic agents with the expectation of integration into foreign trade markets and in the direction of export activity is described and detailed. In conclusion, the conclusions about the definition of the key directions of small business export development are made.

Exports, non-resource exports, economic actors, business, production, development, region.

INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

Yakushev Nikolai Olegovich – Junior Research Associate at the Department for Department for Issues of Scientific and Technological Development and Knowledge Economy. Federal State Budgetary Institution of Science “Vologda Research Center of the Russian Academy of Sciences”. 56a, Gorky Street, Vologda, 160014, Russian Federation. E-mail: nilrus@yandex.ru. Phone: +7(8172) 59-78-10.