

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

**GOVERNMENT SUPPORT OF EXPORT DEVELOPMENT OF SMALL AND
MEDIUM-SIZED ENTERPRISES: REGIONAL ASPECT**

Ковалева Наталья Валерьевна, аспирант второго года обучения кафедры менеджмента, ФГБОУ ВО «МГУ им. Н. П. Огарёва», Саранск, Россия

Natalia V. Kovaleva, full-time PhD student of the second year of study, Department of Management, National Research Mordovia State University, Saransk, Russia

Аннотация. В статье рассматривается опыт государственной поддержки экспорта малых и средних предприятий. Описаны текущие условия государственной поддержки экспорта и проблемы, обозначенные кризисным состоянием мировой экономики. Обозначены основные направления деятельности региональных центров поддержки экспорта. Сделаны выводы о расширении узкой целевой группы получателей государственной поддержки.

Abstract. The article presents the experience of state support of the small and medium enterprises at their export activity. The current conditions of state export support and the problems indicated during the crisis state of the world economy are described. The main activities of the regional export support centers are outlined. Conclusions are made about the expansion of a state service recipients' narrow target group.

Ключевые слова: экспорт, малое и среднее предпринимательство, государственная поддержка, центр поддержки экспорта, онлайн-экспорт.

Keywords: export, small and medium enterprises, state support, export support center, online export.

Субъекты малого и среднего предпринимательства (СМСП, МСП) являются важной движущей силой экономической стабильности и развития. Благодаря своей гибкости и адаптивности к внешним условиям данная категория бизнеса способна к быстрой реакции на изменения во внешней среде, они способствуют созданию рабочих мест и устойчивому росту национальной экономики в целом. В разной степени СМСП участвуют в международной торговле в самых различных формах. Выход на экспорт – один из показательных факторов успеха для малого и среднего бизнеса. Нарращивание экспорта, осуществленного субъектами МСП – одна из задач, поставленных на государственном уровне. Новые майские указы предусматривают «модернизацию системы поддержки экспортеров, являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства».

Однако отмечается, что поддерживается в основном экспортная деятельность крупного бизнеса [3]. Зачастую субъекты МСП не информированы о возможных мерах поддержки развития экспортной деятельности, оказываемых на федеральном и региональных уровнях и, более того, не имеют четкого представления о ведении внешнеэкономической деятельности.

Исходя из нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», удельная доля участия субъектов МСП, включая индивидуальных предпринимателей, в общем объеме несырьевого экспорта, должна вырасти с 8,6% в 2018 году до 10% к 2024 году. В абсолютной величине к осуществлению несырьевого неэнергетического экспорта должны быть

привлечены 15,4 тысяч МСП. Если учесть тех, кто занимается поставками за рубеж сырья и его производных, то в начале 2018 года, по данным ФТС, внешнеэкономическую деятельность в России осуществляли более 44,4 тысяч малых и свыше 3 тысяч средних предприятий [2].

В России создана определенная инфраструктура финансовой и нефинансовой поддержки действующих и потенциальных экспортеров. Поддержку осуществляют региональные центры поддержки экспорта (ЦПЭ), Российский экспортный центр (АО «РЭЦ»), Корпорация МСП и иные институты и подразделения органов власти, отвечающие за развитие МСП в регионах в соответствии с Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Согласно Основным направлениям деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2024 года увеличению объемов несырьевого неэнергетического экспорта будет способствовать новая система «Одно окно», разработкой которого занимается АО «Российский экспортный центр». Отмечается, что 80% предприятий, воспользовавшихся услугами РЭЦ в 2019 году, являются представителями МСП. Планируется, что механизм системы «одно окно» будет способствовать созданию особой товаропроводящей инфраструктуры, изменит структуру отечественного экспорта за счет вовлечения малого и среднего бизнеса, увеличит объемы внешней торговли. Запуск системы в эксплуатацию намечен на 4 квартал 2020 года. Транслируется, что с помощью системы «Одно окно» экспортеры получат электронный доступ к множеству государственных услуг и мер поддержки, включая сервисы группы РЭЦ и иных институтов развития и других организаций. В перспективе планируется интегрировать «Одно окно» с платформой цифрового правительства [5].

Позиционируется, что центр оказывает содействие МСП на всех этапах экспортного проекта [7]:

Таблица 1

Направления поддержки МСП от центра поддержки экспорта

1 этап – Подготовительный	консультации по вопросам ведения ВЭД;
	включение компании в реестр экспортеров Республики Мордовия;
	определение финансовых и нефинансовых мер поддержки;
	Обучение по вопросам ВЭД, в том числе по программам АНО ДПО «Школа экспорта РЭЦ»
2 этап – «Упаковка» проекта	проведение индивидуальных маркетинговых или патентных исследований;
	содействие в подготовке коммерческого предложения для иностранных рынков;
	перевод и модернизация сайта компании-экспортера;

	перевод презентационных материалов на иностранные языки, в том числе перевод упаковки товара;
	оказание содействия и субсидирование затрат на стандартизацию, сертификацию, необходимые разрешения.
3 этап – продвижение продукта и поиск партнеров	поиск зарубежных бизнес-партнеров;
	организация участия СМСП Мордовии в международных выставочно-ярмарочных мероприятиях в России и за рубежом;
	проведение зарубежных и межрегиональных бизнес-миссий;
	организация приемов иностранных делегаций на территории Республики Мордовия;
	привлечение финансовых инструментов: страхование и кредитно-гарантийная поддержка;
	содействие в обеспечении защиты и оформлении прав на результаты интеллектуальной деятельности;
	продвижение продукции через международные электронные торговые площадки;
	акселерационные программы по развитию экспортной деятельности.
4 этап – заключение экспортного контракта, осуществление поставок	проверка зарубежного контрагента;
	консультирование по финансам, налогам, логистике;
	экспертиза и сопровождение экспортного контракта.

Рассматривая текущую ситуацию, обратимся к практике регионального центра поддержки экспорта. Так, в 2016 году в целях оказания содействия субъектам малого и среднего бизнеса Республики Мордовия в ведении внешнеэкономической деятельности Министерством промышленности, науки и новых технологий Республики Мордовия был создан Центр поддержки экспорта Республики Мордовия (ЦПЭ РМ, центр). Центр оказывает нефинансовую поддержку организациям, зарегистрированным на территории Мордовии.

Отметим, что перечень данных услуг является нефинансовой поддержкой начинающих или действующих экспортеров и предоставляются СМСП безвозмездно, либо на условиях софинансирования. Особенно отметим услуги по содействию в обеспечении защиты и оформлении прав на результаты интеллектуальной деятельности

и субсидирование затрат на стандартизацию, сертификацию, необходимые разрешения. Как правило, патентование и сертификация являются дорогим удовольствием для малого и среднего бизнеса. Использование поддержки региональных ЦПЭ существенно сокращают расходы на данные процедуры. Однако отметим, что информация по обращениям за содействием в правовой охране за пределами территории Российской Федерации объектов интеллектуальной собственности в региональный ЦПЭ отсутствует. Представляется вероятным, что малые и средние наукоемкие производства просто не информированы о данном виде поддержки, либо не готовы в продвижении своего продукта за рубеж.

В 2018 году 196 субъектов малого и среднего предпринимательства Мордовии получили поддержку ЦПЭ РМ. Большинство получателей поддержки (56 СМСП, 28 %), на основании анализа ОКВЭД, составляют обрабатывающие производства. Среди организаций, занимающихся оптовой и розничной торговлей было поддержано 54 СМСП (27 % от общего числа получателей поддержки). Среди организаций профессиональной, научной и технической деятельности было поддержан 41 субъект МСП (21 %), 9 % составляют организации в сфере разработки компьютерного программного обеспечения, консультационных услуг в данной области и других сопутствующих услуг (18 СМСП), что говорит о высокой доле наукоемких производств (рис. 1) [7].

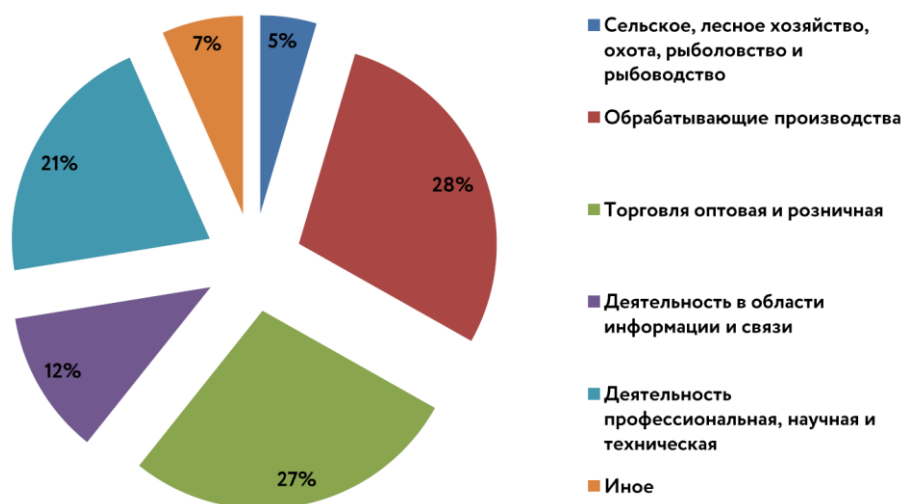


Рисунок 1 – Структура экспортно ориентированных малых и средних предприятий, получивших поддержку центра в 2018 году, по укрупненным сферам деятельности

В 2018 году Центр поддержки экспорта Республики Мордовия обработал 346 обращений от 196 субъектов малого и среднего предпринимательства. Чаще всего субъекты МСП обращались за получением информации об услугах Центра, о возможности взаимодействия с АО «Российский экспортный центр», по вопросам экспортной деятельности (56 % – более 180 обращений); для участия в образовательных мероприятиях Центра поддержки экспорта (семинары, вебинары, мастер-классы; 12 %); для участия в международных и реверсных бизнес-миссиях (9 %); для получения консультационных услуг с привлечением сторонних профильных экспертов по тематике внешнеэкономической деятельности (6 %) [7].

В 2019 году Центр поддержки экспорта Республики Мордовия обработал 365 обращений от 179 субъектов малого и среднего предпринимательства, среди которых 64 консультации, 2 маркетинговых исследования, 8 экспертиз-контрактов; 89 СМСП

прошли обучение по тематике ВЭД. Важным направлением развития международной деятельности стало участие 20 СМСП в международных выставочно-ярмарочных мероприятиях. Предоставление данных и иных услуг привело к заключению экспортных контрактов 16 субъектами МСП (порядка 9% от всех обратившихся МСП в 2019 году).

Цифровизация процессов, связанная с получением услуг в сфере экспортной деятельности, отчетливо проявила себя в начале 2020 года на фоне распространения нового типа коронавируса в мире. Предоставление таких услуг как содействие в участии в международных выставочно-ярмарочных мероприятиях, организация международных бизнес-миссий сходит на нет. Большинство мероприятий переходит в онлайн-формат, в том числе бизнес-миссии. B2B маркетплейсы становятся альтернативой участия в выставках. В Российском экспортном центре подсчитали, что по России за время действия режима ограничений порядка 1500 российских компаний зарегистрировались на электронных платформах формата B2B. В условиях закрытия границ онлайн-экспорт становится эффективным форматом работы. Alibaba.com, глобальная сеть SAP Ariba, российская внешнеторговая площадка GlobalRusTrade, международные маркетплейсы, которые работают в формате онлайн-выставок (Alibaba.com, All.biz, Europages, Fordaq.com, MedicalExpo Edeka и др.), тендерные площадки (SAP Ariba, DTAD), трансграничные (Amazon.com, eBay, Etsy) и внутристрановые маркетплейсы (Jd.com (КНР), Tmall.com (КНР), 1688.com (КНР), Wechat (КНР), Amazon.de (Германия), Otto (Германия), LaRedoute (Франция) и другие специализированные и отраслевые маркетплейсы набирают все большую популярность и становятся одним из ключевых каналов продаж.

Региональные ЦПЭ согласно Приказу Министерства экономического развития Российской Федерации № 594 от 25 сентября 2019 г. оказывают содействие в размещении СМСП на маркетплейсах на безвозмездной основе и в размере, не превышающем предельного значения (предусматриваются сметой ЦПЭ). Расходы на содействие участию малого и среднего бизнеса в электронной торговле включают организацию работы по регистрации точки присутствия на электронной площадке (операционные расходы, залог, абонентская плата); оплату услуг сервисной компании-оператора за управление точкой присутствия на электронной площадке; оплату услуг сервисной компании-партнера по маркетинговой поддержке точки присутствия.

Отметим, что финансирование центров поддержки экспорта в регионах РФ в 2019 г. составило в общей сумме 3,5 млрд. руб. [6] и распределено по регионам в зависимости от их экспортных потенциалов. Эти крупные финансовые ресурсы, направленные в регионы, совместно с масштабной информационной компанией способны привлечь большее количество МСП к экспортной деятельности. Первоочередной задачей видится формирование нужных для внешнеэкономической деятельности компетенций у представителей МСП, особенно в регионах, не являющихся драйверами развития страны. Заинтересованность малого и среднего бизнеса, особенно наукоемкого, в поиске новых рынков сбыта продукции, на наш взгляд, поможет расширить очень узкую целевую группу получателей государственной поддержки в сфере экспорта.

Библиографический список

1. Горошков И. А. К вопросу о проблемах развития малого и среднего бизнеса в России / И. А. Горошков // Российское предпринимательство. – 2017. – Том 18. – № 4. – С. 659-670.

2. Госпомощь для экспортеров. Акселерация малого и среднего бизнеса способствует выходу небольших компаний на внешние рынки [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://plus.rbc.ru/news/5dcb07557a8aa9d7afcf2665> – Загл. с экрана.

3. Малым и средним заграница не поможет. Счетная палата критически оценила систему господдержки экспорта [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/newspaper/2018/06/25/5b2d26d29a794716adee3807> – Загл. с экрана.

4. Распространение коронавируса приведет к сложностям для поставщиков [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://iz.ru/984954/ekaterina-vaintraub/rasprostranenie-koronavirusa-privedet-k-slozhnostiam-dlia-postavshchikov> – Загл. с экрана.

5. Российский экспортный центр [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.exportcenter.ru/> – Загл. с экрана.

6. Финансирование центров поддержки [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.dairynews.ru/news/finansirovanie-tsentrov-podderzhki-eksporta-v-regi.html> – Загл. с экрана.

7. Центр поддержки экспорта Республики Мордовия [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://mordoviaexport.ru/> – Загл. с экрана.

Bibliography

1. Goroshkov I. A. K voprosu o problemah razvitija malogo i srednego biznesa v Rossii / I. A. Goroshkov // Rossijskoe predprinimatel'stvo. – 2017. – Tom 18. – № 4. – S. 659-670.

2. Gospomoshh' dlja jeksporterov. Akseleracija malogo i srednego biznesa sposobstvuet vyhodu nebol'shih kompanij na vneshnie rynki [Jelektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <https://plus.rbc.ru/news/5dcb07557a8aa9d7afcf2665> – Zagl. s jekrana.

3. Malym i srednim zagranica ne pomozhet. Schetnaja palata kriticheski ocenila sistemu gospodderzhki jeksporta [Jelektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <https://www.rbc.ru/newspaper/2018/06/25/5b2d26d29a794716adee3807> – Zagl. s jekrana.

4. Rasprostranenie koronavirusa privedet k slozhnostjam dlja postavshchikov [Jelektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <https://iz.ru/984954/ekaterina-vaintraub/rasprostranenie-koronavirusa-privedet-k-slozhnostiam-dlia-postavshchikov> – Zagl. s jekrana.

5. Rossijskij jeksportnyj centr [Jelektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <https://www.exportcenter.ru/> – Zagl. s jekrana.

6. Finansirovanie centrov podderzhki [Jelektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <https://www.dairynews.ru/news/finansirovanie-tsentrov-podderzhki-eksporta-v-regi.html> – Zagl. s jekrana.

7. Centr podderzhki jeksporta Respubliki Mordovija [Jelektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <https://mordoviaexport.ru/> – Zagl. s jekrana.

Сведения об авторе

Ковалева Наталья Валерьевна, аспирант очной формы второго года обучения кафедры менеджмента ФГБОУ ВО «МГУ им. Н. П. Огарёва», bibin19@mail.ru

Author's personal details

Kovaleva Natalya Valertevna, full-time PhD student of the second year of study, Department of Management, National Research Mordovia State University, bibin19@mail.ru.