ИННОВАЦИИ, ИНСТИТУТЫ, ИНФРАСТРУКТУРА

УДК 334.012.6

Долгова И.В.[1]

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: СОСТОЯНИЕ И ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье рассматривается проблема низкой экспортной активности малого и среднего предпринимательства. Раскрываются факторы, препятствующие реализации экспортного потенциала малых и средних предприятий. Оценивается состояние инфраструктуры системы поддержки и развития экспорта. Выявляются приоритетные сферы и направления развития экспорта малых и средних предприятий.

Ключевые слова: экспортный потенциал, малое и среднее предпринимательство, экспортная деятельность, инфраструктура системы поддержки и развития экспорта.

Dolgova I.

EXPORT POTENTIAL OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES: STATUS AND DEVELOPMENT VECTORS

Abstract. The paper considers the problem of low export activity of small and medium enterprises. The factors hindering realization of export potential of small and medium enterprises are disclosed. The author estimates the state of infrastructure of support and export development system. Priority areas and directions of export development of small and medium enterprises are identified.

Keywords: export potential, small and medium-sized entrepreneurship, export activity, infrastructure of support and export development system.

Особая роль локомотива экономики в процессе экономической модернизации и интеграции России в глобальное экономическое пространство должна принадлежать экспортно-ориентированному малому и среднему предпринимательству, обладающему конкурентоспособной продукцией и технологиями.

Малое и среднее предпринимательство (МСП), отличаясь высокой гибкостью и адаптивностью к изменениям рыночной ситуации, способно решать проблемы занятости, содействовать улучшению экономики, повышению ее эффективности, а также формировать новые точки экономического роста.

Степень развития и активность малого и среднего предпринимательства во многом определяет уровень демократизации государства и открытости его экономики.

В США, странах Евросоюза и других государствах именно МСП становится локомотивом экономики, делая решающий вклад в ВВП – от 40 до 80% и более. По данным Евростата, 98% предприятий, торгующих в Европе, – это малые и средние предприятия, 70% из них – микропредприятия численностью до 9 человек. В малом и среднем предпринимательстве трудится 67% занятого населения Европы, а добавленная стоимость, которую оно создает за год, оценивается в 3,9 трлн. евро. Именно малые и средние предприятия создают поле для здоровой конкуренции, обеспечивают рабочие места и платят налоги.

[1] *Долгова Ирина Владимировна*, кандидат социологических наук, доцент кафедры государственных услуг и менеджмента Северо-Кавказского института – филиала РАНХиГС, г. Пятигорск, e-mail: orhid1@yandex.ru, тел.: 89620132123

Irina Dolgova, Ph.D. in Sociology, Associate Professor, Department of Public Services and Management, North-Caucasian Institute, Branch of RANEPA, Pyatigorsk, e-mail: orhid1@yandex.ru, tel.: 89620132123

Помимо того, малый и средний бизнес выступает в качестве естественного резерва увеличения объема экспортируемой несырьевой и высокотехнологичной продукции, а также продукции с высокой добавленной стоимостью. В развитых странах вклад МСП в экспорт колеблется от 25 до 50%, а, например, в Германии составляет 65% [1]. Еще более значительны эти цифры в азиатских странах. Так, в Корее вклад в экспорт малых и средних предприятий составляет 40%, в Китае превышает 50%, в странах Восточной Азии приближается к 40% [2].

В России доля малого и среднего предпринимательства в экономике невелика – Министерство экономического развития Российской Федерации ее оценивает в 20%. Важной точкой развития для малых и средних предприятий является поиск выходов на зарубежные рынки, поскольку сегодня экспортную деятельность ведут не более 1% от общего их числа.

В 2017 году 30,1 тыс. субъектов МСП экспортировали свои товары в 102 страны, в частности, в Казахстан, Чехию, Армению, Перу, Китай, Германию, Грецию, Бельгию, Францию, Италию [3]. По сравнению с 2016 годом, число мелких экспортеров выросло на 86%. Мелкие компании поставляли за рубеж разнообразную продукцию – от изделий народно-художественных промыслов до эксклюзивного медицинского оборудования (Рис. 1) [4].

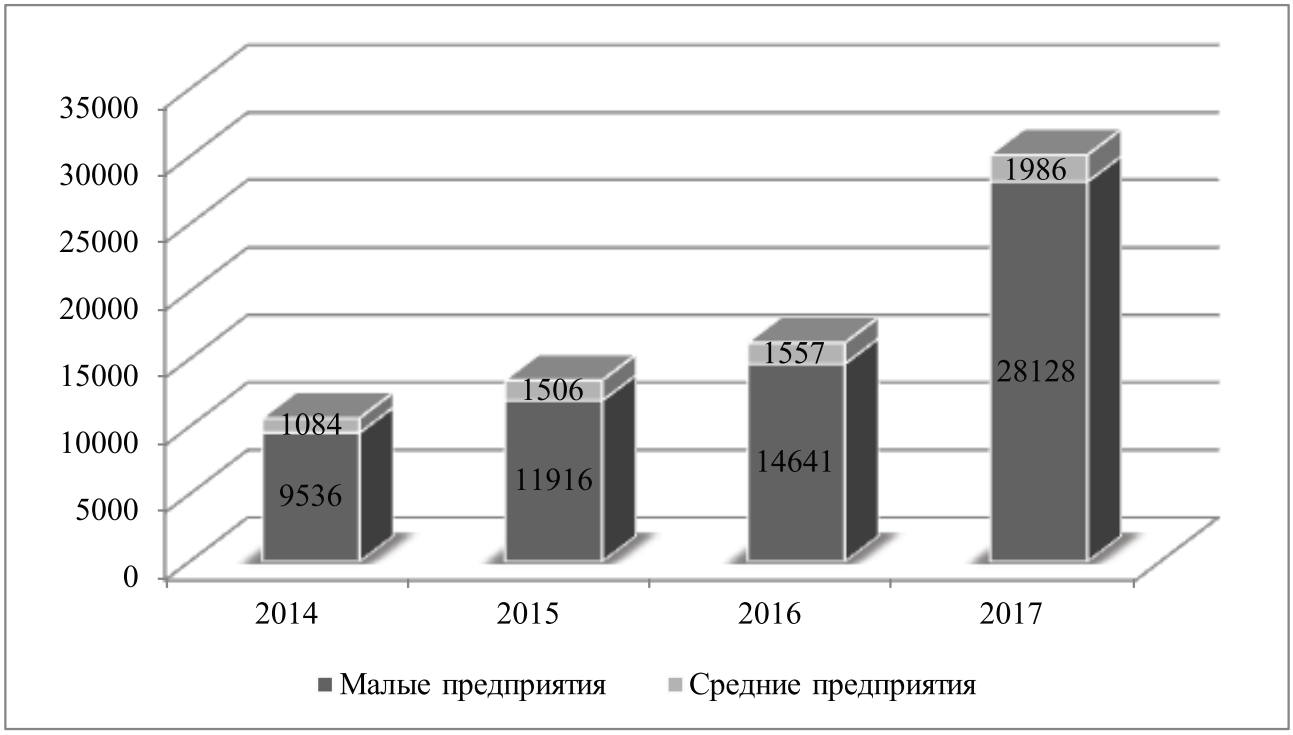


Рисунок 1 – Количество малых и средних предприятий, осуществляющих экспортную деятельность (единиц)

Доля малых и средних компаний в общем объеме российского несырьевого экспорта составляет около 9%.

Низкие показатели по экспорту малого и среднего предпринимательства связаны, прежде всего, с тем, что большая часть субъектов МСП занята в торговом секторе. Если в мире преобладающее большинство малых и средних предприятий-экспортеров занято в обрабатывающей промышленности, то в России таких предприятий лишь 10%.

Кроме того, экспортный потенциал во многом зависит от уровня развития того или иного региона. На протяжении последних лет в тройку лидеров по количеству экспортирующих МСП и выручке от экспортной деятельности входят: Центральный, Приволжский и Северо-Западный федеральные округа (Таблица 1) [5].

Таблица 1. Количество малых и средних предприятий, осуществляющих экспортную деятельность (по данным ФТС России) единиц, на начало года

Наименование	2015 г.		2016 г.		2017 г.		2018 г.	
	Малые предприятия	Средние предприятия	Малые предприятия	Средние предприятия	Малые предприятия	Средние предприятия	Малые предприятия	Средние предприятия
Российская Федерация	**11916**	**1506**	**14641**	**1557**	**28128**	**1986**	**44410**	**3003**
Центральный федеральный округ	3616	584	4424	568	9791	777	16911	1203
Северо-Западный федеральный округ	2571	254	3095	263	4420	261	7066	413
Южный федеральный округ	972	129	1455	136	2220	159	3443	234
Приволжский федеральный округ	1674	199	1925	233	4706	341	6815	488
Уральский федеральный округ	782	89	903	88	2057	151	3162	225
Сибирский федеральный округ	1493	122	1746	40	3467	196	4860	259
Дальневосточный федеральный округ	631	90	903	86	1081	69	1585	119
Северо-Кавказский федеральный округ	**177**	**39**	**190**	**43**	**386**	**32**	**568**	**62**

Наименьшее число МСП-экспортеров – 630 предприятий – в Северо-Кавказском округе, его доля составляет 1,3%.

Наибольший экспортный потенциал МСП имеет в промышленной сфере. Приоритетными сферами для экспорта являются химическая промышленность, машиностроение и проекты в области энергосбережения, сельскохозяйственная отрасль, лесопереработка. Хорошую динамику показывает экспорт продуктов питания. Недооцененными являются проекты в области информационных технологий и туризма [6].

Перспективными клиентами для малых и средних компаний в сфере промышленности могут быть Китай, Индия или Бразилия. Они настроены к России благосклонно с точки зрения бизнеса и являются наиболее удобными странами для вхождения на рынок.

Реализации экспортного потенциала малых и средних предприятий препятствуют такие факторы, как недостаток информации об особенностях ведения бизнеса на зарубежных рынках, кадровые проблемы, высокая конкуренция за рубежом, повышенные требования к качеству продукции, предъявляемые зару-

бежными потребителями, сложности с организацией коммуникации с зарубежными партнерами. Так, в декабре 2017 года агентство Magram Market Research провело опрос 2,8 тыс. компаний сектора МСП из 24 регионов России [7]. Выяснилось, что только 6% малых компаний вышли на зарубежные рынки, при этом 61% из них поставляют продукцию в страны СНГ и Балтии, 48% – в страны дальнего зарубежья.

Опрос продемонстрировал нежелание большинства предпринимателей становиться экспортерами. 46% респондентов заявили, что их бизнес связан с местом нахождения и «не предполагает более широкого распространения». Каждая десятая компания отметила, что за рубежом на их продукцию нет спроса. О высоком уровне конкуренции, других стандартах производства заявили по 9% респондентов. Столько же предпринимателей считают, что стоимость и характеристики их продуктов на зарубежных рынках неконкурентоспособны. Еще 7% не знают, как и кому предложить свою продукцию, 3% не занимаются экспортом из-за законодательных или бюрократических сложностей.

Эксперты в числе основных препятствий для представителей малого и среднего предпринимательства, экспортирующих свою продукцию за рубеж, называют своевременный возврат НДС; недостаточное развитие инфраструктуры (например, для развития экспорта в страны Азиатско-Тихоокеанского региона необходимы мостовые переходы); контроль со стороны Федеральной антимонопольной службы трансграничных цен для производителей-экспортеров, затрудняющий эффективный экспорт товаров с большой добавленной стоимостью; сертификация экспортируемой продукции. Также экспортеров волнуют проблемы таможенного регулирования и логистики, цена услуг. В Торгово-промышленной палате отмечают, что малому и среднему предпринимательству для выхода на зарубежные рынки нужны льготное кредитование, а также целевые кредиты для потенциальных зарубежных покупателей, доступное страхование экспортных кредитов и инвестиций.

Вместе с тем, эксперты отмечают, что за последние несколько лет в стране создана эффективная система поддержки и развития экспорта на уровне лучших мировых стандартов. Инфраструктурная основа этой системы включает в себя три элемента: созданный в 2015 году Российский экспортный центр, который призван координировать финансовую и нефинансовую составляющие поддержки, стать «единым окном» для действующих и потенциальных экспортеров, Экспортное страховое агентство России (ЭКСАР) и Росэксимбанк, которые с участием государства обеспечивают финансовую составляющую поддержки.

Российский экспортный центр активно наращивает региональное присутствие, в первую очередь, за счет открытия собственных представительств, а также используя возможности региональных торгово-промышленных палат. До конца 2018 года их число региональных представительств должно увеличиться до 64 [6]. Ежегодно в региональные центры поддержки экспорта обращается примерно треть всех малых и средних предприятий-экспортеров страны. Основные задачи, решаемые такими центрами: оказание информационных услуг на основе маркетинговых исследований рынков конкретного товара в отдельно взятой стране; консультирование и сопровождение по зарубежным рынкам, налогам и отчетности, исполнению экспортного контракта; проведение обучающих семинаров для экспортно ориентированных малых и средних предприятий с целью содействия обеспечению условий ведения успешной экспортной деятельности и повышения уровня информированности региональных предприятий о системных мерах государственной поддержки в области внешнеэкономической деятельности

В Торгово-промышленной палате РФ отмечают, что малым и средним предприятиям для выхода на зарубежные рынки нужны льготное кредитование, а также целевые кредиты для потенциальных зарубежных покупателей, доступное страхование экспортных кредитов и инвестиций.

В Северо-Кавказском федеральном округе (СКФО) осуществляют деятельность 316698 субъектов МСП. Для Северного Кавказа малое и среднее предпринимательство – это основа

социально-экономического развития региона. Предприятия малого и среднего бизнеса составляют 90%, производя в совокупности около 70% валового регионального продукта. Данный показатель по России составляет около 30 [8].

Значительная часть субъектов малого и среднего предпринимательства сосредоточена в торговле и в наиболее приоритетных секторах экономики СКФО – строительстве, агропромышленном комплексе и туризме.

У Северного Кавказа есть внутренние резервы и свои ниши, которые действительно конкурентоспособны не только в рамках удовлетворения внутрироссийских экономических задач, но имеют и экспортный потенциал [9].

Наибольшие экспортные возможности в СКФО у сельского хозяйства. Эксперты считают, что Северный Кавказ является единственным местом в мире, способным наращивать производство сельхозпродукции, ориентируя ее экспорт на арабские страны и страны Ближнего Востока, которые в перспективе могут стать рынком сбыта для товаров с Северного Кавказа. Другими словами, СКФО может рассматриваться как транспортный и продовольственный канал для рынков этих стран, а также Индии и Китая. Потребителям этих регионов малые и средние предприятия СКФО готовы предложить не только конкурентоспособную, но и экологически чистую продукцию – фрукты, овощи, молочную продукцию, мясо и халяльные продукты.

Туризм является еще одной перспективной нишей для малого и среднего предпринимательства СКФО. Экспортный туристский потенциал региона может стать опорой его финансовой устойчивости Производство и реализация экспорто-ориентированных туристских услуг тесно связано с привлечением прямых иностранных инвестиций в туристско-рекреационную сферу, развитием экспортного маркетинга, позиционированием региона на глобальном рынке туристских услуг.

Для решения проблемы развития экспортного потенциала малого и среднего предпринимательства в Стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года обозначен перечень возможных мероприятий [10]:

– оказание начинающим предпринимателям консультационных услуг по реализации их экспортного потенциала;

– предоставление субсидий на участие предприятий в выставочной деятельности;

– субсидирование части процентной ставки на закупку оборудования для реализации экспортного потенциала.

Очевидно, что данный перечень не является исчерпывающим, нужен комплексный подход к стимулированию экспорта МСП, учитывающий особенности каждой категории бизнеса. Для развития экспортной повестки среднего предпринимательства в СКФО необходимо: обеспечить: доступ к льготным финансовым ресурсам, финансирование участия предприятий в международных торговых выставках, субсидирование затрат на маркетинговые исследования внешних рынков.

Применительно к малым предприятиям система поддержки экспорта должна включать: предоставление информации о видах поддержки, рынках, условиях выхода и требованиях и т.п.; распространение страхования экспортных сделок на малый бизнес; госрегулирование транспортных тарифов, удешевление стоимости перевозок; обучающие программы по подготовке кадров, обслуживающих экспорт. Кроме того, и малые, и средние предприятия нуждаются в активной помощи торгпредств и Торгово-промышленных палат в организации бизнес-миссий и адресном сведении бизнеса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1) Кондратьев А. Малый и средний бизнес: 40 % ВВП России к 2030 году? [Электронный ресурс]. URL: http://businessofrussia.com/2017_03 /monitoring/item/1531-vvp.html
2) Большая надежда российского экспорта [Электронный ресурс]. URL: https://www.gazeta.ru/eksport/2015/05/21_a_6696805.shtml
3) Минэкономики выясняет число экспортеров среди малого бизнеса [Электронный ресурс]. URL: http://business-magazine.online/fn_20582.html

4) Доклад о достигнутых результатах по улучшению условий ведения предпринимательской деятельности, развитию малого и среднего бизнеса и поддержке индивидуальной предпринимательской инициативы [Электронный ресурс]. М., 2017. URL: http://smb.gov.ru/files/images/ Doklad_Minekonomrazvitiya _za_2016-2017_gg_pdf
5) Количество малых и средних предприятий, осуществляющих экспортную деятельность (по данным ФТС России) единиц, на начало года [Электронный ресурс]. URL: https://www.fedstat.ru/indicator/54389
6) Малый и средний бизнес имеет высокий экспортный потенциал [Электронный ресурс]. URL: http://tass.ru/msp-analitika/3927427
7) Николаева Д. Малый бизнес отправляют на экспорт [Электронный ресурс] // Коммерсантъ. 05.03.2018. № 38. URL: https://www.kommersant.ru/doc/3566136
8) Проблемы развития малого и среднего бизнеса в регионах Северного Кавказа обсудили лидеры организации «ОПОРА РОССИИ» и МинКавказа [Электронный ресурс]. URL: http://www.sk-news.ru/stav/news/ekologiya/44104/
9) Минкавказ: экономическое развитие СКФО может идти темпами, превышающими среднемировые [Электронный ресурс]. URL: http://tass.ru/ekonomika/5000717
10) Распоряжение Правительства Российской Федерации от 6 сентября 2010 года № 1485-р «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года» (с изменениями на 28 октября 2014 г.) [Электронный ресурс]. URL: http://docs.cntd.ru/document/902238361
11) Востокова А., Чумичёв А., Козлов В. Как масштабировать южный экспорт // Эксперт Юг. № 5 (403). С. 14–19.