

Развитие экспортного потенциала малых и средних предприятий как источник роста несырьевого неэнергетического экспорта РФ

УДК 339.564
ББК 65.428
М-207

Екатерина Владимировна МАЛЫШЕВА,
Институт экономики УрО РАН
(620014, г. Екатеринбург, ул. Московская, д. 29) - соискатель,
e-mail: malyshevaev2388@gmail.com

Аннотация

В статье сформулирована и раскрыта проблема поиска новых источников экспортного потенциала российского экспорта как способа его диверсификации и ухода от сырьевой направленности. Обосновывается необходимость развития экспортного потенциала предприятий малого и среднего бизнеса (МСП). Обобщаются причины нежелания компаний среди МСП открывать экспортное направление деятельности, выявляются и анализируются основные недостатки существующей системы поддержки экспорта МСП. Предпринята попытка разработать и предложить механизм развития экспортного потенциала, обеспечивающий взаимосвязанность действий со стороны государства и со стороны предприятия.

Ключевые слова: экспортный потенциал, малые и средние предприятия, государственная поддержка экспорта, организационно-экономический механизм развития экспортного потенциала МСП, факторы внешней среды, уровни экспортного потенциала.

Export potential of SMEs as a driving force of non-resource and non-energy exports of Russia

Ekaterina Vladimirovna MALYSHEVA,
Institute of Economics of the Ural Branch of Russian Academy of Sciences (620014, Ekaterinburg,
29 Moskovskaya street) - Postgraduate student, e-mail: malyshevaev2388@gmail.com

Abstract

The article defines and examines the issue of searching for new sources of Russia's export potential as a way to diversify it and move away from the resource-based model. The need to develop the export potential of small and medium-sized enterprises (SMEs) is justified. The reasons for the reluctance of some SMEs to open an export business, identifies and analyzes the main shortcomings of the existing SME export support system are summarized. The article attempts to develop and propose a mechanism for the development of export potential, ensuring coordinated actions of the government and enterprises.

Keywords: export potential, small and medium enterprises (SMEs), state export support, organizational and economic mechanism for developing export potential of SMEs, environmental factors, levels of export potential.



Динамика российского экспорта, наблюдаемая с 2010 года не может не настораживать и не вызывать опасения наступления предела потенциала его роста. Стремительное падение объемов экспорта, начиная с 2013 года, может быть объяснено совокупностью таких факторов, как падения мировых цен на нефть и газ и дестабилизация международных отношений (введение санкций против РФ). Постепенная стабилизация и рост объемов российского экспорта были зафиксированы только с декабря 2015 года по 2018 год, но важно отметить, что наметившийся рост в данный период в большей степени является следствием увеличением экспортных цен, главную роль в котором сыграло возрастание цен на мировом топливно-энергетическом рынке и, прежде всего, цен на сырую нефть. К сожалению, можно констатировать, что, несмотря на восстановление, объемы экспорта так и не достигли досанкционного уровня: относительно декабря 2013 года в марте 2018 года экспорт сократился на 19,8%¹.

Кроме того, стабильно к основным товарам, поставляемым на экспорт и приносящим наибольшую выручку, относятся сырая нефть, нефтепродукты и природный газ. Курс на диверсификацию экспорта и увеличение доли неэнергетического несырьевого экспорта в общем объеме экспорта был обозначен Президентом в Послании к Федеральному Собранию 1 марта 2018 года, в котором он указал на необходимость в течение шести лет удвоить объём несырьевого неэнергетического экспорта до 250 млрд долл.² Для сравнения, в 2018 году объем несырьевого неэнергетического экспорта составил 149,4 млрд долл., что составляет 33,2% от общего экспорта РФ³.

В результате, как видится, одним из актуальных вопросов российской экономики и науки становится поиск новых источников роста экспортного потенциала российских предприятий-экспортеров неэнергетической несырьевой продукции. Одним из таких источников может стать увеличение объемов экспорта за счет развития экспортного потенциала малых и средних предприятий (МСП), что может явиться значимым ресурсом для развития российской экономики. Если учесть, что на экспорт приходится около 25% российского ВВП, то рост экспорта на каждые 4% за счет вовлечение в экспортную деятельность МСП будет давать прирост ВВП на 1%. То есть стимулирование развития экспортной деятельности МСП может обеспечить прирост ВВП России на 2–3% в год⁴.

В то же время анализ статистических данных экспортной деятельности МСП дает неутешительные результаты. А именно, опрос компаний сектора МСП, проведенный Magram Market Research, в котором участвовало 2,8 тыс. предприятий из 24 регионов России показал, что только 6% из них вышли на зарубежные рынки. На сегодняшний день объем экспорта МСП составляет порядка 8% от общего объема несырьевого экспорта, что в денежном выражении составляет примерно 10,7 млрд долл.⁵ В то время как, к примеру, в странах Европы на малые и средние предприятия приходится до 50% общего объема экспорта⁶.

Согласно результатам анализа, к основным причинам нежелания российских МСП заниматься экспортной деятельностью, можно отнести низкую осведомленность о правилах работы на зарубежных рынках, отсутствие требуемых компетенций у работников предприятия, а также неконкурентоспособность продукции/услуги компании на зарубежных рынках. Корни этих причин, по нашему мнению, лежат в специфике деятельности малых и средних предприятий, а именно в ограниченности ресурсной базы, что препятствует реализации возможностей работы на внешних рынках. В связи с чем возрастает роль и значение государственной поддержки экспорта МСП, которая позволила бы восполнить ресурсные потребности малых и средних предприятий в их экспортной деятельности.

Рассматривая вопрос развития экспорта МСП с точки зрения устранения причин отказа от экспорта, следует говорить о развитии экспортного потенциала малых и средних предприятий. При этом экспортный потенциал следует рассматривать как, с одной стороны, возможность предприятия, опираясь на имеющиеся у него внутренние факторы, учитывая факторы внешней среды и тенденции мировой экономики, создавать и производить конкурентоспособную на мировом рынке продукцию/услугу, и с другой стороны, способность продвигать и реализовывать данную продукцию/услугу, обеспечивая требуемый уровень обслуживания на конкретном зарубежном рынке. Следовательно, поддержка экспорта МСП – это, прежде всего, разработка мер по развитию экспортного потенциала предприятий малого и среднего бизнеса.

В настоящее время происходит создание и становление системы государственной поддержки экспортной деятельности МСП, занимающихся преимущественно несырьевым неэнергетическим экспортом. Так, согласно Указу Президента РФ от 7 мая 2018 года, доля экспорта МСП в несырьевом экспорте к 2024 году должна возрасти до 10%⁷. Анализ действующей системы поддержки экспорта российских МСП позволил выявить следующие ее недостатки:

1. Отсутствует систематизация предоставления мер поддержки в зависимости от текущего состояния предприятия, что приводит к хаотичному порядку предоставления мер поддержки, неполучению конкретным предприятием требуемых мер поддержки; снижению/отсутствию ожидаемого результата от экспортной деятельности; слабой координации деятельности госорганов в вопросах поддержки экспорта, и как результат происходит дублирование функций поддержки ответственными субъектами.

2. Отсутствует отраслевая проработанность мер поддержки – существующая система продвижения носит универсальный характер, без привязки к какой-либо отрасли, в то время как каждая отрасль имеет свои специфические нормы и законы существования, а также предъявляет специфические требования как к продукции/услуге, так и ко всему предприятию. Отраслевая принадлежность представляет собой важный фактор развития экспорта МСП. Именно отраслевая принадлежность



предприятия определяет вектор развития экспортной деятельности относительно всех четырех внешних факторов.

Для устранения обозначенных недостатков автором статьи был разработан организационно-экономический механизм развития экспортного потенциала МСП в рамках системы государственной поддержки экспорта российских предприятий.

Организационно-экономический механизм отражает взаимосвязь между уровнями экспортного потенциала предприятия, этапами выхода компании на внешний рынок и блоками мер поддержки (см. рисунок 1). Механизм предполагает четыре этапа выхода компании на внешний рынок, которые находятся во взаимосвязи с уровнями экспортного потенциала предприятия.

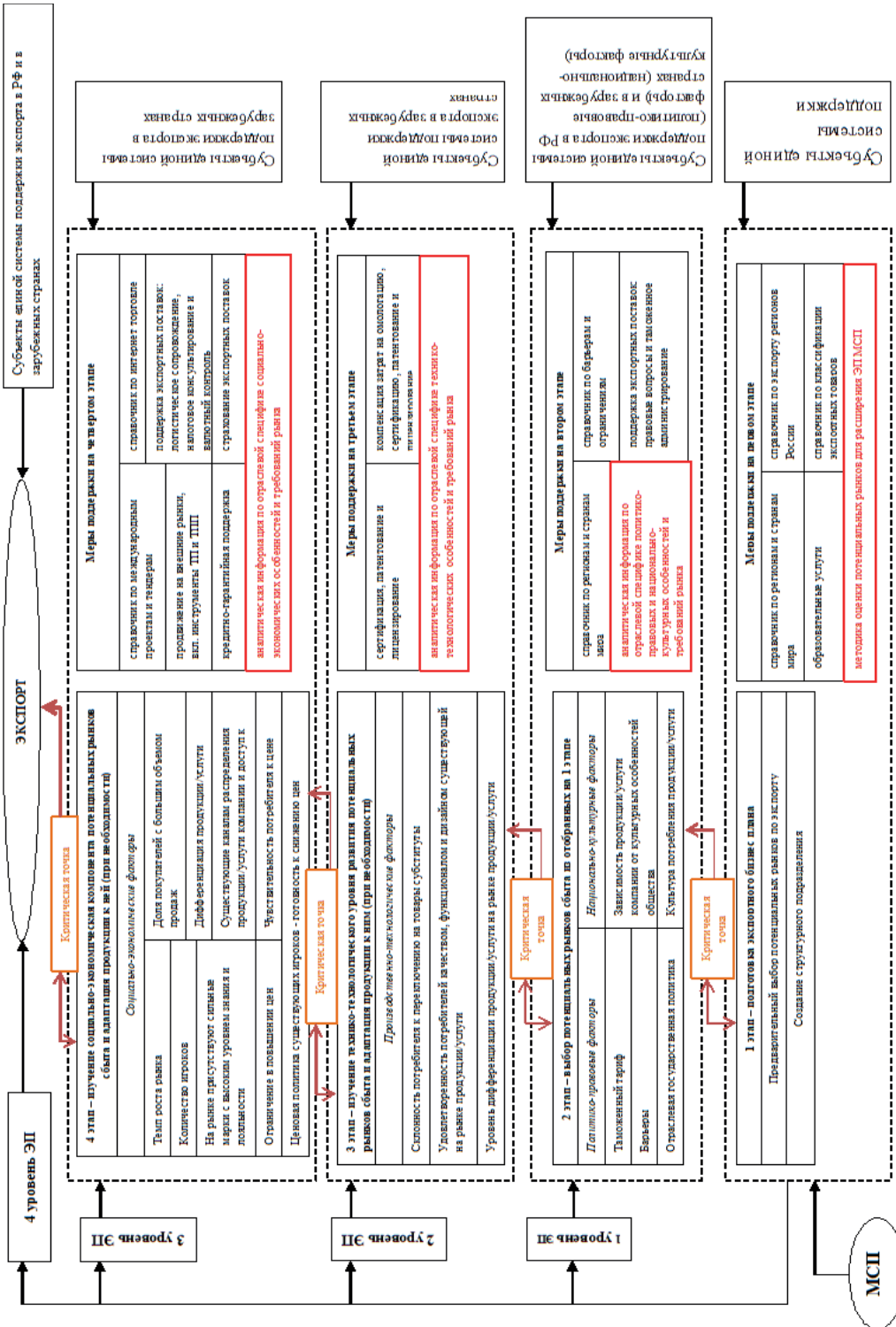
Механизм предполагает, что экспортный потенциал рассчитывается относительно каждого отдельно взятого внешнего рынка, в виду наличия у него специфических особенностей ведения хозяйственной деятельности, что позволяет получить максимально полную информацию об условиях работы на данном рынке. С этой целью были выделены факторы внешней среды, классифицированные на четыре группы:

1. Социально-экономические факторы, под которыми подразумевается группа факторов, отражающих конъюнктуру внешнего рынка, включая ассортимент и качество выпускаемых товаров; достигнутый уровень жизни и потребностей населения; покупательную способность населения; уровень и соотношение цен на товары; численность населения, его социальный и половозрастной составы; степень насыщенности рынка; состояние бытовой, торговой и сервисной сети; географическое расположение рынка.

2. Национально-культурные факторы – группа факторов, отражающих совокупность ценностей и норм, знаков и символов, сформированных в процессе жизнедеятельности общества, а также знания, верования, искусство, нравственность, законы, обычаи, национальные стереотипы, способы коммуникации, систему порождения, хранения и трансляции социального опыта. Данная группа факторов идентифицируют наличие в обществе культуры потребления того или иного товара/услуги, а также определяет общие вкусы и предпочтения потребителей.

Рисунок 1

Организационно-экономический механизм развития ЭП



3. Производственно-технологические факторы включают в себя группу факторов, отражающих технико-технологический уровень развития экономики страны, в том числе средств производства и способностей человека, включая как объективные возможности материальных и нематериальных условий труда, так и способности людей, субъектов производства, эффективно и точно использовать эти возможности в своей трудовой деятельности.

4. Политико-правовые факторы, отражающие политическую ситуацию в целевой стране, политическую стабильность и лояльность властей, наличие протекционизма в отрасли и административных барьеров, включая законодательные нормы и правила ведения бизнеса на мировом рынке, а также принятый в международной бизнес-среде стиль построения взаимоотношений с деловыми партнерами и государственными.

При расчёте уровня экспортного потенциала следует учитывать, что в зависимости от своей отраслевой принадлежности компания делает акцент на изучение тех или иных факторов внешней среды, к примеру, в индустрии моды наиболее важны национально-культурные факторы, а в сфере высоких технологий упор делается на производственно-технологические факторы. В результате чего предполагается разделение на четыре уровня экспортного потенциала.

Присвоение уровня экспортного потенциала предприятию происходит с помощью бальной оценки критериев. Каждый критерий оценивается на основе присвоения ему баллов, количество которых варьируется от одного до трех. Методика предполагает разделение экспортного потенциала на четыре уровня. Уровни экспортного потенциала присваиваются предприятию последовательно, что означает, что для перехода на уровень выше необходимо соответствие критериям предыдущего уровня.

Общая оценка уровня экспортного потенциала строится на:

1. Оценке по конкретному критерию, которая определяется на основе присвоения каждому критерию определенного балльного значения.
2. Оценке уровня экспортного потенциала, которая рассчитывается как отношение суммарного количества полученных баллов к максимально возможному количеству баллов по оцениваемым критериям (формула 1):

Формула 1

$$\text{Оценка уровня} = \frac{\text{Сумма всех полученных баллов по критериям}}{\text{Количество оцениваемых критериев} \times 3} \times 100\%$$

Трактовка итогового показателя оценки уровня экспортного потенциала предприятия приведена в таблице 1.

К институциональным рамкам предлагаемого механизма относится комплекс нормативно-правовых документов, а именно федеральных законов, государственные программы, стратегии развития, приоритетные проекты и другие норматив-

ные документы, целью которых является создание условий для устойчивого роста российского несырьевого экспорта.

К субъектам организационно-экономического механизма относятся экспорто-ориентированные малые и средние предприятия, уполномоченные органы государственной власти и группа российского экспортного центра (РЭЦ).

Каждый из этапов содержит комплекс мер поддержки экспорта, которыми может воспользоваться предприятие, включая дополнительные меры поддержки, предложенные автором (выделено на рисунке 1), при выработке которых учитывались результаты анализа причин отказа МСП от экспорта. Кроме того, на каждом этапе механизма определены организации ответственные за поддержку экспорта, входящие в единую систему продвижения экспорта. В свою очередь, единая система продвижения экспорта включает в себя как организации, расположенные в РФ, так и организации, базирующиеся в зарубежных странах. В РФ субъектами системы являются следующие организации: группа РЭЦ, которая обеспечивает принцип работы «единого окна», также на региональном уровне существуют центры поддержки экспорта, региональные представительства РЭЦ/территориальные управления, кроме того создана сеть российских агентов, партнеров и представителей. За рубежом – зарубежная сеть РЭЦ (БЮРО), Торговые представительства и зарубежная сеть агентов, партнеров и представителей.

Таблица 1

Бальная оценка экспортного потенциала

Уровень экспортного потенциала	Метод оценки	Бальная оценка	Итоговый показатель оценки (%)
1-й уровень экспортного потенциала	Анализ национальной составляющей страны-партнера относительно продукции/услуги МСП	1 балл – отсутствует; 2 балла – требует доработки; 3 балла – приемлем	≥ 0% ≥ 50%
	Анализ национальной составляющей страны-партнера относительно общих правил и норм ведения бизнеса	1 балл – отсутствует; 2 балла – требует доработки; 3 балла – приемлем	
	Анализ политических взаимоотношений со страной-партнером	1 балл – отсутствует; 2 балла – требует доработки; 3 балла – приемлем	
	Анализ законодательства страны-партнера	1 балл – отсутствует; 2 балла – требует доработки; 3 балла – приемлем	
	Анализ таможенного и валютного регулирования страны-партнера	1 балл – отсутствует; 2 балла – требует доработки; 3 балла – приемлем	
	Анализ требований обязательной и необязательной сертификации	1 балл – отсутствует; 2 балла – требует доработки; 3 балла – приемлем	



Уровень экспортного потенциала	Метод оценки	Бальная оценка	Итоговый показатель оценки (%)
2-й уровень экспортного потенциала	Анализ соответствия продукции/услуги национальным, региональным, международным техническим, санитарным и экологическим стандартам	1 балл – отсутствует; 2 балла – требует доработки; 3 балла – приемлем	≥51% ≥ 90%
	Анализ использования современных техник и технологий; наличие достаточных производственных мощностей	1 балл – отсутствует; 2 балла – требует доработки; 3 балла – приемлем	
	Анализ уровня инновационности предприятия (интенсивность совершенствования)	1 балл – отсутствует; 2 балла – требует доработки; 3 балла – приемлем	
3-й уровень экспортного потенциала	Анализ географических особенностей региона, включая развитость инфраструктуры	1 балл – отсутствует; 2 балла – требует доработки; 3 балла – приемлем	≥ 91% > 100%
	Анализ существующих стратегий выхода на внешний рынок и продвижения на нем и выбор и/или разработка подходящей стратегии	1 балл – отсутствует; 2 балла – требует доработки; 3 балла – приемлем	
4-й уровень экспортного потенциала			= 100%

Источник: составлено автором

При переходе от предыдущего к последующему этапу определены критические точки, которые включают в себя принятие руководящего решения о продолжении/приостановлении/возвращении на предыдущий этап развития экспортного направления на основе сравнения полученных результатов с запланированными, текущего состояния предприятия и возможного возникновения внешних форс-мажорных факторов.

Первый этап механизма включает в себя составление списка потенциальных рынков стран привлекательных для российского экспорта, а также определение уровня экспортного потенциала предприятия относительно отобранных внешних рынков. Предполагается, что ответственными организациями поддержки экспорта являются субъекты единой поддержки экспорта, находящиеся в РФ (такие как сеть РЭЦ на региональном и федеральном уровне).

В зависимости от уровня экспортного потенциала, рассчитанного на первом этапе механизма, определяется дальнейший этап развития экспортной деятельности предприятия.

В случае если предприятие имеет первый уровень экспортного потенциала, то согласно механизму оно находится на втором этапе развития экспортной деятельности. На втором этапе предполагается определение и окончательное утверждение направлений развития экспортной деятельности, основываясь на политико-правовой группе факторов и национально-культурной группе факторов зарубежного рынка. К дополнительным мерам поддержки относится получение от ответственных организаций аналитической информации по отраслевой специфике политико-правовых и национально-культурных особенностей и требований рынка. В свою очередь, второй этап предполагает взаимодействие с субъектами единой поддержки экспорта, находящимися в РФ и за рубежом (зарубежная сеть РЭЦ, включая Торговые представительства и БЮРО).

Если предприятие имеет второй уровень экспортного потенциала, то предполагается третий этап развития экспортной деятельности, на котором предприятие концентрируется на изучении технико-технологического уровня развития потенциального рынка сбыта и создании продукции/услуги, отвечающей требованиям внешнего рынка, поэтому в своей деятельности, главным образом, должно учитывать производственно-технологические факторы. К дополнительным мерам поддержки относится получение от ответственных организаций аналитической информации по отраслевой специфике технико-технологических особенностей и требований внешнего рынка. В качестве ответственных организаций выступают и субъекты единой поддержки экспорта, находящиеся за рубежом.

Третий уровень экспортного потенциала соответствует четвертому этапу развития экспортной деятельности. Четвертый этап выхода компании на внешний рынок предполагает, что МСП нацелено на продвижение и реализацию своей продукции/услуги на зарубежных рынках сбыта, поэтому решающими становятся социально-экономические факторы. Дополнительные меры поддержки – аналитическая информация по отраслевой специфике социально-экономических особенностей и требований рынка. Ответственные организации – субъекты единой поддержки экспорта, находящиеся за рубежом.

Если предприятие имеет четвертый уровень экспортного потенциала, то предполагается, что компания полностью готова к экспортной деятельности на конкретном внешнем рынке. И следующий шаг – это начало экспорта. Но стоит отметить, что экспортная деятельность МСП также нуждается в патронаже со стороны ответственных организаций, поэтому на четвертом этапе предполагается возложить функцию мониторинга экспорта МСП на субъекты единой поддержки экспорта, находящиеся в РФ и за рубежом.

Таким образом, основными преимуществами применения механизма развития экспортного потенциала малых и средних предприятий можно отнести:



1. Для малых и средних предприятий разделение по уровням экспортного потенциала позволит получить поддержку актуальную на определенном этапе развития экспортного направления деятельности предприятия.

2. Для государства предлагаемая диверсификация позволяет систематизировать МСП по необходимым мерам поддержки и распределить ресурсы в зависимости от количества МСП, находящихся на одном из четырех этапах выхода компании на внешний рынок.

Более того, рекомендации по усовершенствованию государственной поддержки экспорта МСП, выработанные в рамках диссертационного исследования, позволят достичь системной взаимосвязи мер поддержки экспорта со стороны государства и усилий предприятия по развитию экспортной деятельности.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ Баранов Э.Ф. Помесячная динамика экспорта и импорта товаров (сезонно скорректированные данные) // Национальный исследовательский университет высшая школа экономики. Центр развития. 2019. №118. Режим доступа: https://dcenter.hse.ru/exp_imp

² Несырьевой экспорт и его перспективы // Институт «Центр развития» НИУ «Высшая школа экономики». Режим доступа: https://dcenter.hse.ru/data/2018/03/23/1164011793/pb_18-02.pdf

³ Экспорт: системные меры поддержки и ключевая статистика // Российский экспортный центр. Режим доступа: <https://sberved.ru/files/2019/slepnev.pdf>

⁴ Платонова Е. Большая надежда российского экспорта // Газета.ru. Режим доступа: https://www.gazeta.ru/eksport/2015/05/21_a_6696805.shtml

⁵ Экспорт как фактор развития МСП в российских регионах. Режим доступа: https://www.exportcenter.ru/press_center/news/eksport-kak-faktor-razvitiya-msp-v-rossiyskikh-regionakh/

⁶ Платонова Е. Большая надежда российского экспорта // Газета.ru. Режим доступа: https://www.gazeta.ru/eksport/2015/05/21_a_6696805.shtml

⁷ Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 г. № 204. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года. Режим доступа: <https://http://www.kremlin.ru/acts/bank/43027>

БИБЛИОГРАФИЯ:

Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 г. № 204. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года. [Электронный ресурс] (Ukaz Prezidenta Rossiiskoi Federazii ot 07.05.2018 № 204. O nazionalnykh zelyach i strategicheskikh zadachach razvitiya Rossiiskoi Federazii na period do 2024 goda) – <https://http://www.kremlin.ru/acts/bank/43027>

Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации от 01.03.2018 «Послание Президента Федеральному Собранию». [Электронный ресурс] (Poslanie Prezidenta Rossiyskoy Federatsii Federal'nomu Sobraniyu Rossiyskoy

Federatsii ot 01.03.2018 «Poslanie Prezidenta Federal'nomu Sobraniyu») – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_291976/

Баранов Э.Ф. Помесячная динамика экспорта и импорта товаров (сезонно скорректированные данные) // Национальный исследовательский университет высшая школа экономики. Центр развития. 2019. №118. [Электронный ресурс] (Pomesyachnaya dinamika eksporta i importa tovarov (sezonno skorrektirovannye dannye) // Natsional'nyy issledovatel'skiy universitet vysshaya shkola ekonomiki. Tsentr razvitiy. 2019. №118) – https://dcenter.hse.ru/exp_imp

Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики. Динамика внешней торговли // Аналитический центр при Правительстве РФ. 2018. [Электронный ресурс] (Byulleten' o tekushchikh tendentsiyakh rossiyskoy ekonomiki. Dinamika vneshney trgovli // Analiticheskiy tsentr pri Pravitel'stve RF. 2018) – <https://ac.gov.ru/publications/>

Еремина Н. Больше не продать: российский экспорт пошел на посадку // Газета.ru. [Электронный ресурс] (Bol'she ne prodat': rossiyskiy eksport poshel na posadku. // Gazeta.ru) – <https://www.gazeta.ru/business/2019/05/15/12355819.shtml>

Николаев К. Без нас не обойдутся. Объем несырьевого неэнергетического экспорта из России активно растет // Российская газета. – 2018. – № 270(7733). [Электронный ресурс] (Bez nas ne oboydutsya. Ob'em nesyr'yevogo neenergeticheskogo eksporta iz Rossii aktivno rastet // Rossiiskaya gazeta. – 2018. – № 270(7733) – <https://rg.ru/2018/11/29/nesyrevoj-neenergeticheskij-eksport-iz-rossii-vyros-v-obeme.html>

Несырьевой экспорт и его перспективы // Институт «Центр развития» НИУ «Высшая школа экономики». [Электронный ресурс] (Nesyr'yevoy eksport i ego perspektivy // Institut «Tsentr razvitiya» NIU «Vysshaya shkola ekonomiki») – https://dcenter.hse.ru/data/2018/03/23/1164011793/pb_18-02.pdf

Платонова Е. Большая надежда российского экспорта // Газета.ru. [Электронный ресурс] (Bol'shaya nadezhda rossiyskogo eksporta) – https://www.gazeta.ru/eksport/2015/05/21_a_6696805.shtml

Экспорт как фактор развития МСП в российских регионах. [Электронный ресурс] (Eksport kak faktor razvitiya MSP v rossiyskikh regionakh) – https://www.exportcenter.ru/press_center/news/eksport-kak-faktor-razvitiya-msp-v-rossiyskikh-regionakh/

Экспорт: системные меры поддержки и ключевая статистика // Российский экспортный центр. [Электронный ресурс] (Eksport: sistemnyye mery podderzhki i klyuchevaya statistika // Rossiyskiy eksportnyy tsentr) – <https://sberved.ru/files/2019/slepnev.pdf>

