

Надо поддержать выход МСП на внешние рынки

Текущий финансовый кризис и снижение темпов роста экономики России еще более обострили давнюю проблему – отсутствие системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП) и её внешнеэкономической составляющей. Многие нерешенные вопросы либо отодвигаются на второй, а то и третий план в практической деятельности государственных органов, либо все становится головной болью предпринимателей. При этом надо признать, что, к сожалению, показатели участия и вклада МСП во внешнеторговый оборот весьма незначительны, что отражает общую структуру российской экономики и степень развития самих МСП. Однако этот же факт свидетельствует о масштабе резервов, которые имеются в России для того, чтобы МСП как инструмент повышения эффективности национальной экономики использовался лучше. Сейчас, когда поддержка МСП признана на высшем уровне российского руководства одним из приоритетов антикризисных действий, весьма своевременно сопоставить акценты и меры, принимаемых правительствами и парламентами разных стран в этом направлении. Это поможет сделать яснее то, какой может быть система поддержки МСП в современной России, как к ней идти, что должно составлять её элементы. Эти и другие вопросы рассматривает в данной статье журнала "Таможенное обозрение" авторитетный эксперт в этой области Леонид Лозбенко.

В целом давно ясно, что как и любая система вообще, система поддержки МСП в современной России должна носить комплексный характер и конгруэнтно затрагивать все аспекты регулирования внешнеэкономической деятельности (ВЭД) в целом, быть её специфической подсистемой, а не набором весьма разрозненных мер, как в настоящее время.

Она должна стать особой составной частью государственного регулирования ВЭД, деятельности внешнеэкономических институтов в целом, но иметь и свои собственные институты, инструменты защиты внутренних рынков и поддержания конкурентоспособности товаров и услуг МСП за рубежом.

В этом плане достаточно показательны примеры такого комплексного подхода в составе мер, используемых в тех странах, где поддержке классической основы рыночной экономики – малого и среднего бизнеса – исторически уделялось и уделяется приоритетное значение не в декларациях, а на деле.

Так, например, правовую основу австрийской системы экспортного содействия формируют Федеральный закон Австрийской Республики 1981 года "О содействии экспорту" (AFG), Положение об экспортном содействии 1981 года (AFVO) в области передачи ответственности, а также Федеральный закон Австрийской Республики 1981 года "О содействии экспортному финансированию" (AFFG) в области экспортного финансирования.

Серьезную законодательную базу системам поддержки удалось сложить также в Чешской Республике, Италии и многих других европейских странах. При этом организация данных систем имеет многоуровневый характер и действует на законодательной основе как на общеевропейском, национальном, так и федеральном и региональном срезах экономических связей и отношений. Значительное развитие комплексный подход к стимулированию ВЭД накоплен в Китае, Японии, Республике Корея и т.д. И в каждой из этих стран в рамках общей системы имеются специфические решения по поддержке малых и средних предприятий.

Фундаментальное значение надлежащей законодательной базы поддержки МСП в целом и значение её для содействия выводу этих предприятий на внешние рынки специально подчеркнуто в п.5 ("Основные выводы и предлагаемые действия") последней Всемирной конференции ОЭСР по вопросам совершенствования финансирования предпринимательства и развития малого и среднего бизнеса, состоявшейся в Бразилии в 2006 году в рамках т.н. "Болонской программы" ОЭСР по СМП и политики в области предпринимательства.

Институциональные проблемы

Важным аспектом содействия внешнеэкономической деятельности МСП является и институциональная инфраструктура. Не секрет, что, например, целый ряд стран, успешно и умело использующих потенциал и инициативу МСП, давно не обходится без специальных государственных или пара-государственных структур по поддержке малого бизнеса, действующих на федеральном уровне. Наиболее яркие примеры – такие органы, как агентство "ДЖЕТРО" (Japan External Trade Organisation) в Японии и ассоциация "ОСЕК (Бизнес-сети)" в Швейцарии.

Созданная в 1958 году при Правительстве Японии для продвижения национальных товаров за рубежом, ДЖЕТРО в настоящее время фокусирует свою деятельность на привлечении прямых инвестиций в страну и помощи малому и среднему бизнесу в максимизации их экспортного потенциала. В этих целях она готовит обзоры зарубежных рынков, распространяет среди МСП рыночную информацию, предоставляет консультационные услуги, формирует торговые миссии за рубеж и т.д. Этой работой занимается 36 офисов ДЖЕТРО в Японии и более 70 за границами страны, имеющими там более 850 сотрудников. Особая поддержка оказывается по пяти приоритетным экспортным направлениям (машиностроительная продукция, текстиль и одежда, дизайн (включая традиционное искусство и ремесла), пищевые продукты и медийный контент).

Действующая с 1927 года сеть ОСЕК (прежнее название "Швейцарский центр содействия развитию торговли ОСЕК") создана в форме ассоциации, насчитывающей по итогам 2006 года 1268 членов и оказавшей за год услуги более чем 2 тысячам клиентов. В задачи ОСЕК входит, в частности, содействие участию швейцарских фирм в проводимых за рубежом выставках и ярмарках, организация выезда делегаций швейцарских экспортеров за рубеж, предоставление информационных услуг по рынкам отдельных стран и товаров, оказание помощи малому и среднему бизнесу, включая подготовку кадров. Взаимодействует с Государственным секретариатом экономики Швейцарии (СЕКО) на основе договора на оказание услуг по

стимулированию экспорта, в соответствии с которым получает из федерального бюджета возмещение своих затрат по реализации мер в рамках государственной поддержки экспорта. При прямой поддержке государства в 16 наиболее важных для Швейцарии, с точки зрения развития торгово-экономических связей стран, в том числе в России, ОСЕК открыло так называемые швейцарские бизнес-представительства (Swiss Business Hubs).

В сентябре 2008 года парламент Швейцарии утвердил параметры государственного финансирования на период по 2011 года. Они предусматривают выделение 64 млн швейц. фр. на стимулирование экспорта, 24 млн – на стимулирование импорта, 14 млн – на продвижение страны как благополучного места для ведения бизнеса и т.д. Кроме того, ОСЕК финансируется за счет выручки за оказываемые услуги, взносов, других поступлений.

В круг обязанностей многих аналогичных структур входит также оказание услуг и поддержка предпринимателям малого и среднего бизнеса по привлечению иностранных инвестиций. Во многом в рамках таких агентств действуют информационные центры, оказываются учебно-консультационные услуги.

Значительную роль в последнем направлении могли бы, кстати, играть наши торгпредства за рубежом. Как отмечалось в Проекте концепции развития ВЭД на период до 2020 года, они должны быть "рационально встроены в систему выявления и устранения торговых барьеров". В настоящее время, однако, в работе торгпредств как отдельное и перспективное направление помощь МСП не выделено.

Поддержка конкурентоспособности на внешних рынках

Значительным резервом развития ВЭД МСП в России остается узость арсенала средств, используемых в России для поддержки экспорта своих товаров и услуг.

В Испании, например, реализуется специальная программа финансовой поддержки ВЭД, участниками которой могут стать компании всех секторов экономики. Предприятия получают господошь в течение трех лет в размере от 60 тыс евро до 100 тыс евро на публикации, открытие точек продаж за границей, проведение презентаций и так далее. В Австралии правительство компенсирует до 50% расходов фирмы на оплату работы заграничных представительств, проведение презентаций и консалтинговые услуги.

Весьма показательны и следующие сводные данные о мерах по поддержке конкурентоспособности МСП на внешних рынках в целом ряде других стран, обобщенные недавно специалистами Минэкономразвития России и специалистами ЦСР и ВШЭ:

Меры по поддержке экспорта	Страны, где применяются
Предоставление информации и консультации по торговой тематике - о товарных рынках; - о возможных конкурентах; - страновые политические и экономические обзоры; - законодательство по регулированию внешней торговли в зарубежных странах	Великобритания, Швеция, Финляндия
Разработка программ выхода на внешний рынок новых экспортеров; обучение, планирование и последующая поддержка на внешних рынках	Великобритания, Швеция, Словакия, Финляндия
Предоставление интегрированного пакета содействия и консультаций малым и средним предприятиям для выхода на внешние рынки	Великобритания
Поиск партнеров по реализации конкретных проектов, помощь в установлении контактов	Великобритания, Словакия, Финляндия
Разработка региональной внешнеэкономической стратегии	Великобритания
Оказание содействия малому и среднему бизнесу через региональных консультантов по экспорту, финансируемых государством	Великобритания, Швеция
Разработка рекомендаций для экспортеров на основе подготавливаемых в контактах с промышленностью секторальных стратегий и планов действий	Великобритания
Проведение обучения членов торговых ассоциаций	Великобритания
Поддержка участия фирм в зарубежных выставках и ярмарках (выделение грантов)	Великобритания, Финляндия, Чехия
Поддержка участия фирм в зарубежных выставках и ярмарках (организация экспозиций)	Швеция, Словакия, Чехия
Поддержка зарубежных миссий национальных компаний (выделение грантов на оплату поездок)	Великобритания, Швеция, Финляндия
Подготовка "паспортов успешной экспортной деятельности", включающая оценку готовности компании к выходу на внешний рынок, проведение специального тренинга, обучение персонала, помощь в продвижении товаров на внешний рынок и закреплении на нем	Великобритания
Повышение квалификации кадров, занимающихся вопросами продвижения экспорта на основе временной ротации государственных служащих и бизнесменов	Великобритания
Партнерство государства и бизнеса на уровне отраслевых торговых ассоциаций с выделением последним специальных грантов	Великобритания
Привлечение иностранных специалистов для работы в национальных компаниях	Великобритания
Ежегодные национальные премии по продвижению экспорта в приоритетных областях	Швеция
Страхование от политических и коммерческих рисков кредитов, предоставляемых национальным производителям	Великобритания

Страхование от политических и коммерческих рисков зарубежных прямых, портфельных и других инвестиций, осуществляемых национальными компаниями	Великобритания
Льготные условия кредитования закупок	США, Япония, страны ЕС, Китай, Швеция, Финляндия, Республика Корея
Государственные гарантии по экспортным кредитам	Швеция, Финляндия
Финансирование начальной стадии проектирования проектов в приоритетных областях	Швеция
Выявление и проведение работы по ликвидации торговых барьеров	Финляндия
Проведение рекламных мероприятий и организация презентаций национальных фирм в государственных зарубежных представительствах	Финляндия
Государственные субсидии на оплату маркетинговых исследований, консультаций по экспорту, проводимых приглашенными экспертами	Финляндия
Государственные субсидии на оплату патентной деятельности за рубежом	Финляндия
Государственные субсидии на оплату расходов по учреждению малыми и средними предприятиями торговых организаций за рубежом	Финляндия
Региональные транспортные субсидии (стимулирование перевозок через морские порты)	Финляндия
Возврат импортной пошлины, если импортируемые товары используются в производстве экспортных товаров	Страны ЕС
Оплата расходов на регистрацию и испытание фармацевтической, биотехнологической, агрохимической и инженерной продукции за рубежом	Индия
Частичное возмещение расходов на сертификацию предприятий малого и среднего бизнеса в соответствии с требованиями ISO-9000	Чили
Преференциальные торговые соглашения	ЕС, США, Республика Корея, Турция, Алжир, Египет, ОАЭ, Ирак, Иордания, Ливия, Тунис, Марокко, Япония
Специально учрежденная организация APEX-Brazil создает дистрибуторские центры для товаров малых и средних бразильских предприятий	Бразилия

Экспортное финансирование

Этот трудный и актуальный особенно сейчас вопрос весьма болезненен, прежде всего для МСП. Вопрос во многом также упирается в правовую основу. Если она подробно регламентирована в целом ряде других стран¹, то в России превагирует иная практика.

В этой связи ОПОРА РОССИИ поддерживает разработку и введение системы стимулирующего финансирования ВЭД для МСП. На наш взгляд, следует законодательно ввести преференции для МСП в доступе к кредитным ресурсам на цели ВЭД. Обеспечить мерами государственного регулирования доступные по цене и продолжительности кредитные инструменты, предоставляемых под залог выручки от экспортной продукции предприятий.

Это можно сделать, направив определенную часть резервов государственной ликвидности в банковскую систему в форме целевых гарантий для поддержки экспорта МСП кредитами под льготный процент на достаточно продолжительный срок под субсидируемые проценты, а также предусмотрев определенные налоговые льготы для МСП в части оборота по ВЭД.

Леонид Лозбенко,
член Президиума, председатель
комитетов по ВЭД и таможене и
по выставочной и конгрессной
деятельности Общероссийской
общественной организации малого
и среднего предпринимательства
"ОПОРА РОССИИ",
доктор социологических наук

Источник: журнал "Таможенное обозрение", 2008, № 4.

¹ Так, правовую основу австрийской системы экспортного содействия формируют Федеральный закон Австрийской Республики 1981 г. "О содействии экспорту" (AFG), Положение об экспортном содействии 1981 года (AFVO) в области передачи ответственности, а также Федеральный закон Австрийской Республики 1981 г. "О содействии экспортному финансированию" (AFFG) в области экспортного финансирования.