

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**  
(НИУ «БелГУ»)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

КАФЕДРА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

**ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА:  
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА**

Выпускная квалификационная работа  
обучающегося по направлению подготовки 38.03.01 Экономика  
очной формы обучения, группы 09001517  
Рожанской Анастасии Григорьевны

Научный руководитель:  
к.э.н., доцент  
Ю.Л. Растопчина

БЕЛГОРОД 2019

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
Глава 1. Теоретические основы исследования интернационализации малого и среднего бизнеса.....	9
1.1. Экономическая сущность, факторы и методы интернационализации бизнеса.....	9
1.2. Основные характеристики и критерии малого и среднего бизнеса в разных странах.....	17
1.3. Специфика внешнеэкономических стратегий малого и среднего бизнеса в России и в мире.....	22
Глава 2. Основные тенденции интернационализации малого и среднего бизнеса.....	27
2.1 Сравнительный анализ мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса в России и за рубежом.....	27
2.2 Экономическая оценка развития малого и среднего бизнеса в России.....	40
2.3 Анализ факторов интернационализации малого и среднего бизнеса в России.....	49
Глава 3. Особенности интернационализации малого и среднего бизнеса в Российской Федерации.....	59
3.1 Проблемы интернационализации малого и среднего бизнеса в России в условиях санкций.....	59
3.2. Перспективы интернационализации малого и среднего бизнеса в России в условиях санкций.....	67
Заключение.....	78
Список использованных источников.....	84
Приложения.....	93

## ВВЕДЕНИЕ

Российская Федерация является активным участником на мировом экономическом пространстве, все больше развивая свои внешнеэкономические рыночные связи, которые претерпели существенные изменения. Ликвидация государственной монополии на внешнеэкономическую деятельность, переход к рыночной экономике открытого типа привели к существенному сдвигу в российской экономике и появлению множества проблем в сфере интернационализации малого и среднего бизнеса.

На сегодняшний день, интернационализация стала актуальным направлением развития для фирм малого и среднего бизнеса. Благодаря совершенствованию технологий и развитию глобализации у малых и средних предприятий появилась возможность реализовать стратегию интернационализации – начать операции за рубежом и расширить свою деятельность за пределы национального рынка.

Проблема интернационализации малого и среднего предпринимательства является особенно актуальной в России, ведь правительством поставлены цели снизить зависимость от экспорта природных ресурсов и повысить долю сектора МСП в экономике, за счет которого можно решить указанную цель. На данный момент, процент вовлеченности малого и среднего бизнеса в России в внешнеэкономическую деятельность остается низким, несмотря на значительный нереализованный потенциал роста, что обуславливает необходимость изучения причин этого явления.

Субъекты малого и среднего бизнеса играют важную экономическую и социальную роль в развитии экономики в целом, являясь важнейшим социально-экономическим институтом во многих развитых экономических системах, ведь от уровня развития малого бизнеса зависят многие показатели, такие как уровень конкуренции, внедрение новых технологий, эффективность

производства и т. д., что объясняет актуальность исследования данной темы на сегодняшний день.

При написании выпускной квалификационной работы были использованы труды отечественных и зарубежных ученых и исследователей таких как: А. В. Бакаленко, В.Т. Батычко, В. А. Белов, Т. В. Дашкевич, В. В. Иванов, К. П. Козел, А. А. Лужецкая, Е. Г. Непомнящий, Ю. Н. Саутченкова, Н. А. Саниахметова, Д.А. Плетнёв, Е.К.Торосян, Т. В. Цуканова, Е.В. Николаева, Н.О. Якушев, A. Silakova, Niels Bosma, Donna Kelley, Patrice Muller, Anselm Mattes, Demetrius Klitou.

Цель выпускной квалификационной работы заключается в анализе состояния и интернационализации малого и среднего бизнеса в России в сравнении с зарубежными странами, а также выявлении проблем, препятствующих развитию бизнеса и поиску решений.

Для решения данной цели в ходе исследования были поставлены и решены следующие задачи:

- 1) изучение теоретических основ исследования интернационализации малого и среднего бизнеса в России и рассмотрение основные характеристики и критерии малого и среднего бизнеса в разных странах;
- 2) сравнительный анализ состояния и мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса в России и за рубежом;
- 3) оценка уровня развития малого и среднего бизнеса в России;
- 4) исследование факторы интернационализации малого и среднего бизнеса в России;
- 5) выявление проблем интернационализации малого и среднего бизнеса в Российской Федерации и предложение путей их решения.

Объект исследования – субъекты малого и среднего бизнеса в Российской Федерации.

Предмет исследования – особенности интернационализации малого и среднего предпринимательства в России, в сравнении с зарубежными странами.

Наиболее важные результаты исследования сформулированы в следующих положениях:

- 1) Выявлены особенности, факторы и барьеры интернационализации малого и среднего предпринимательства в России;
- 2) Систематизированы проблемы интернационализации малого и среднего бизнеса;
- 5) Исследован и оценен вклад и роль малого предпринимательства в социально-экономическое развитие федеральных округов России;
- 6) Проведен сравнительный анализ состояния и развития малого и среднего бизнеса в России и за рубежом;
- 7) Предложен ряд мер и рекомендаций для дальнейшего развития сектора МСП.

В рамках исследования для решения поставленной цели были использованы следующие общенаучные методы: систематизация, индукция, дедукция, синтез, сравнительный, графический, табличный анализы, экономико-статистические методы (рядов динамики, анализа структуры).

Теоретическая значимость состоит в развитии подхода современных экономических исследований в области малого и среднего бизнеса и политики ее регулирования в российской экономике, а также в дальнейшем изучении проблем развития и роли институциональной среды российских фирм на международном рынке.

Практическая значимость исследования состоит в возможности использования данных, полученных при сравнительном анализе малого и среднего бизнеса России с зарубежными странами и экономической оценки состояния МСП в РФ, для определения дальнейшей интернационализации предприятий в условиях санкций. Кроме того, проведенное исследование будет интересно директорам российских фирм малого и среднего бизнеса и консалтинговым агентствам, оценивающим перспективы реализации стратегии интернационализации, а также государству. Выводы проведенного

исследования могут быть использованы в высших учебных заведениях на предметах «Международный бизнес» и «Предпринимательство».

Период исследования: 2016 – 2018 года.

Информационной базой исследования выступают законодательные и нормативные акты РФ, постановления и распоряжения Правительства РФ, которые регламентируют вопросы, которые касаются регулирования предпринимательской деятельности и ее развития (Гражданский Кодекс РФ; Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ», «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», «Об основных принципах осуществления внешнеторговой деятельности в Российской Федерации», «Об экспортном контроле», «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года», нацпроект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»); статистические базы данных Федеральной службы государственной статистики, Федеральной таможенной службы, Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России», Министерства экономического развития Российской Федерации, Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства, «Бизнес-Омбудсмен» Уполномоченный при Президенте Российской Федерации по защите прав предпринимателей, АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства», Аналитического центра при правительстве Российской Федерации, и иностранные источники и публикации – «Annual Report on European SMEs 2017/2018», «Financing SMEs and Entrepreneurs 2019», «Global Entrepreneurship Monitor 2018/2019», «Improving access to finance for SMEs», «Paying Taxes 2019», «Rankings & Ease of Doing Business Score»; официальные сайты («Консультант-плюс», «Гарант», «Российская газета», «Российский внешнеэкономический вестник»); статьи («Особенности

критериев отнесения к малому и среднему бизнесу и их отличия в Беларуси, России и Польше», «Интернационализация малого бизнеса», «Вклад малого бизнеса в российский экспорт») и другие источники.

Структурно работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений. Первая глава содержит теоретические основы исследования интернационализации малого и среднего бизнеса: экономическая сущность, факторы, и критерии малого и среднего бизнеса, а также методы и стратегии интернационализации бизнеса. Во второй главе представлен сравнительный анализ мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса в России и за рубежом, проанализированы факторы интернационализации, и дана экономическая оценка развития малого и среднего бизнеса в России. В третьей главе приведены основные проблемы интернационализации малого и среднего бизнеса в России, а также представлены перспективы и пути их решения.

В выпускной квалификационной работе представлено 11 таблиц, 29 рисунка, 2 формулы и 12 приложений.

В рамках данного исследования имеются следующие публикации:

1. Рожанская, А.Г. Особенности и оценка состояния организационно-правовых форм предпринимательства в Российской Федерации / Андросова А.В., Рожанская А.Г. // Актуальные проблемы развития национальной и региональной экономики: сборник научных трудов VIII Международной научно-практической конференции для студентов, магистрантов, аспирантов и молодых ученых, посвященной 20-летию Института экономики НИУ «БелГУ» (Белгород, 20 апреля 2017 г.) / под науч. ред. Е.Н. Камышанченко, Н.П. Шалыгиной. – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2017. – 322-326 с.

2. Рожанская А.Г. Основные принципы совершенствования эффективности культуры предпринимательства / Красюк Р.С., Рожанская А.Г. // Проблема модернизации Российской экономической системы в санкционных условиях: Сборник статей по итогам Международной научно -

практической конференции (Стерлитамак, 19 декабря 2017). / в 3 ч. Ч.2 - Стерлитамак: АМИ, 2017. - 238 с. – 63-65 с.

3. Рожанская А.Г. Экономическая оценка экспортного потенциала РФ/ Денисова Е.А., Рожанская А.Г. // Итоги научно-исследовательской деятельности 2017: изобретения, методики, инновации. XXIX Международная научно-практическая конференция. [Электронный ресурс]. – М.: Издательство «Олимп», 2017. – 197-198 с.

4. Рожанская А.Г. Оценка внешнеторгового оборота России на мировом рынке / Индутенко А.Н., Денисова Е.А., Рожанская А.Г. // XXX Международной научно-практической конференции: «Вектор развития современной науки». Россия, г. Москва, 25 января 2018г. – 179-183 с.

5. Рожанская А.Г. Анализ структуры внешней торговли Российской Федерации / Гостищева С.Ю., Рожанская А.Г. // XXXII Международная научно-практическая конференция «Традиции и инновации в современной науке» [Электронный ресурс] .– М.: Издательство «Олимп», 2018. – 135-137с.

6. Рожанская А.Г. Стратегия внешнеэкономического развития России / Гостищева С.Ю., Рожанская А.Г. // International scientific discoveries 2018. XXXIII Международная научно-практическая конференция. [Электронный ресурс]. – М.: Издательство «Олимп», 2018. – 81-83 с.

7. Рожанская А.Г. Пути развития внешней торговли России в условиях международных санкций / А.Г. Рожанская, Е.И. Дорохова // Современные проблемы социально-экономических систем в условиях глобализации: сборник научных трудов XII Международной научно-практической конференции, г. Белгород, 1 марта 2019 г. / под науч. ред. Е.Н. Камышанченко, Н.А. Саприкиной. – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2019. – 54-58 с.



# ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

## 1.1. Экономическая сущность, факторы и методы интернационализации бизнеса

Малые и средние предприятия (МСП) являются наиболее значимыми источниками занятости, порождают конкуренцию и обеспечивают рост экспортного потенциала, в большинстве определяя социально-экономическое положение страны и ее регионов. Поэтому многие государства с различным уровнем социально-экономического развития придают большое значение малому и среднему бизнесу, оказывая поддержку их деятельности.

В нормативно-правовых актах Российской Федерации отсутствует определение «бизнес», поэтому в данном исследовании термины «бизнес» и «предпринимательство» будут применяться как слова-синонимы.

Согласно статье 2 Гражданского кодекса РФ, «предпринимательство – это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, которая направлена на систематическое получение прибыли от продажи товаров, пользования имуществом, оказания услуг или выполнения работ лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке» [1]. Однако, на данный момент в экономической науке существует множество различных определений термина предпринимательства, основной ряд которых рассмотрен в приложении 1. Из определения «предпринимательство» вытекает цель предпринимательской деятельности – получение дохода в результате максимального удовлетворения общественных потребностей.

В современной правовой науке выделяют разные концептуальные подходы к определению предпринимательской деятельности:

1. Позитивная концепция – общественно-полезная деятельность людей, которая осуществляется посредством личной инициативы для производства товаров и услуг для других людей. По мнению, С.С. Вайцеховской данная концепция олицетворяет только положительные черты бизнеса и трактует

предпринимательство как основное содержание экономики страны [17, с. 25]. В США предпринимательство называют «золотым фондом» нации, так как оно нацелено на всеобщее благо, подчинено всеобщим интересам. На основе данной концепции возникла теория «Общества всеобщего благоденствия», объясняющая экономические процессы с позиций имеющей место бесконфликтности.

2. Критическая концепция, которая была положена в основу системы законодательного регулирования экономики – это деятельность людей, которая нацелена только на получение прибыли, подчиняя при этом общественные интересы собственными.

По мнению, С.А. Бочарова и А.А. Иванова предпринимательство на основе данной концепции:

- исторически недолговечное явление, которое в перспективе необходимо заменить другими бесконфликтными формам развития экономики страны;
- направлено на навязывании своих корыстных интересов предпринимателями остальным людям;
- противоречивое явление, которое способно породить разнообразные конфликты в обществе [16, с. 123].

3. Прагматическая концепция строится на понимании противоречивости предпринимательства и рассматривает как необходимое предпринимателям и другим членам общества, которые получают возможность удовлетворять свои потребности в материальных благах. Согласно мнению В. А. Белова, на основе данной концепции предпринимательство является:

- исторически долговечным явлением;
- необходимым и неизбежным компонентом жизни людей в целом;
- объединяет стремление одних граждан к извлечению доходов, а других – к удовлетворению потребности в товарах и услугах;
- противоречивым явлением, которое является источником развития общества и может порождать конфликты [15, с. 32].

В. Т. Батычко, на основе трактовки термина предлагает следующие признаки предпринимательской деятельности:

- процесс, который направлен на систематическое извлечение дохода;
- организационная (предполагает собственный выбор вида деятельности и организационно-правовой формы) и имущественная самостоятельность дееспособных граждан и их объединений;
- регистрация предпринимателей в качестве субъектов предпринимательской деятельности. Данный признак не лишит деятельность предпринимательского характера, однако его отсутствие влечет за собой ее незаконность;
- наличие предпринимательского риска;
- профессионализм, то есть наличие у субъекта предпринимательской деятельности определенных знаний и навыков. Данное требование присутствует в отношении некоторых видов предпринимательской деятельности в различных странах, таких как Германия и Франция;
- систематичность осуществления предпринимательской деятельности в течение определенного периода [14].

С.С. Вайцеховская выделяет еще один признак, без которого, по ее мнению, появляется большой риск неудачи – непрерывный поиск бизнес-ресурсов (технологии, материалы, рабочая сила, помещения, денежные средства, сырье, оборудование, клиенты и партнеры) для создания новых товаров, объектов интеллектуальной собственности, работ, а также услуг, которые смогут обеспечить ему успешную предпринимательскую деятельность [17, с. 41].

В дополнении, такой признак как процесс принятия на себя финансовой, моральной и социальной ответственности сформировала Н. А. Саниахметова [44, с. 23].

Экономическая сущность бизнеса наиболее комплексно выражается в присущих ему следующих функций:

- социальная, которая состоит в производстве товаров и оказании услуг, необходимых обществу, а также создании новых рабочих мест;

- организационная, то есть разработка стратегии и тактики развития организации, управление производством, повышение уровня конкурентоспособности фирмы;
- личностная или творческая, самореализация предпринимателя как индивидуума, реализация оригинальных взглядов и подходов по принимаемым решениям, технологиям, инновациям.
- ресурсная, наиболее эффективное использование трудовых, материальных, финансовых, интеллектуальных и информационных ресурсов;
- новаторская, состоящая в содействии процессу производства новых идей, создании новых товаров, предоставлении новых услуг и т.д. [29, с. 32-33].

Согласно мнению А. В. Виноградова, существует еще две функции присущие предпринимательству:

- общеэкономическая функция, так как состояние и уровень развития предпринимательства является одним из определяющих условий экономического роста, увеличения объемов ВВП и национального дохода;
- политическая функция. Так, отношения по поводу владения, пользования и распоряжения средствами производства и продуктами труда помимо имущественных и правовых аспектов всегда имели социальный и политический оттенки отношений внутренней и внешней предпринимательской среды [18].

Виды предпринимательской деятельности, согласно классификации С. А. Бочарова, разделяются по таким признакам, как: сфера деятельности, организационно-правовой статус, отношение к собственности, количество собственников, масштаб производства и численности работников, территориальный признак, а также отраслевая принадлежность (прил. 2).

Также в приложении 2 даны классификации предпринимательской деятельности согласно различным точкам зрения В.Ю. Сутягина и Е. Г. Непомнящего. Так, целесообразным является выделение В.Ю. Сутягином в дополнении к вышеизложенной классификации С.А. Бочарова видов предпринимательства по признакам законности (законное, незаконное,

лжепредпринимательство, теневое) и по уровню прибыльности (высокоприбыльные, низкорентабельные). В то время как Е.Г. Непомнящей выделяет только четыре вида предпринимательства: производственное, коммерческое, финансовое, а также консультативное.

Бизнес функционирует в определенной предпринимательской среде, оказывающей влияние на всю его деятельность, которая характеризуется сложившейся экономической и политической обстановкой, социально-культурной, географической, правовой, технологической обстановкой, а также состоянием институциональной и информационной систем. В данной среде воздействуют на бизнес внешние и внутренние факторы, роль которых в процессе развития может ослабевать или же наоборот возрастать (табл. 1.1).

Таблица 1.1

**Внешние и внутренние факторы предпринимательской деятельности**

<b>Внешние факторы</b>	<b>Внутренние факторы</b>
природно-демографические факторы (климатические условия, сырьевая база, численность населения и т.п.)	развитость отношений собственности (включая гарантии частной собственности)
социально-культурные факторы (нравственные и моральные нормы, образование, религия)	четкость определения прав собственности, которые обуславливают возможности осуществления хозяйственных операций
технологические факторы (уровень технологического развития страны, науки и техники, наличие технологий и их применение)	развитость форм собственности, которые обеспечивают мобильность капитала
экономические факторы (объем спроса, конкуренция, налоговая политика, уровень сбережений)	особенность внутренней организации хозяйственных ячеек – масштабы организации
институциональные факторы (развитие банковской системы, информационного обеспечения, страхования, наличие рыночных посредников, средств связи)	особенности иерархической структуры
политические факторы (устойчивость политических институтов, взаимоотношения общества и государства, способы управления государством)	характер и форма управления организацией, воздействующие на формы реализации функций предпринимательства

Составлено по материалам: [12, с.33-34]

Анализ внешней и внутренней среды предпринимательской деятельности является важной задачей для выбора стратегии расширения сферы деятельности, а также стратегии интернационализации. Данная

стратегия связана с двумя составляющими: предприятия осуществляют операции в других странах и повышают уровень своей осведомленности о прямом и косвенном влиянии международных операций на их деятельность. Цель данной стратегии – это получение дополнительной прибыли, укрепление своих конкурентных преимуществ, доступ к новым потенциальным партнерам и информации.

Экспорт – одна из основных стратегий интернационализации малых и средних предприятий, в которой предприятие производит товары в своей стране и продает их за рубежом самостоятельно или с помощью посредников. Экспорт играет важнейшую роль в развитии бизнеса и способствует повышению уровня продаж и улучшению финансовых показателей.

Интернационализация для фирм малого и среднего бизнеса (МСБ) является важной стратегией развития, которая связана с ролью предпринимателя-руководителя. Поэтому для предприятий малого и среднего бизнеса интернационализация в большей степени связана с рискованным поведением. Что касается такой характеристики как инновационность, стоит отметить, что она присуща не всем российским фирмам малого и среднего бизнеса, особенно если речь идет об экспорте.

На сегодняшний день интернационализация является не только важным стратегическим шагом, а становится конкурентной необходимостью и способом защиты бизнеса. Решение об интернационализации через развитие операций на иностранных рынках ставит перед фирмами цель поиска и реализации новых возможностей для выхода на рынок.

К основным методам интернационализации малых и средних предприятий относятся:

- франчайзинг – это договор между крупной и малой компанией в области сбыта, по которому одна сторона обязана за вознаграждение предоставить другой стороне право использования фирменного наименования, товарного знака;
- экспорт и импорт товаров и услуг;

- субконтрактация – контрактное соглашение, согласно которому крупное предприятие передает малому предприятию обязанности по производству отдельных полуфабрикатов, запасных частей для продукции фирмы;
- венчурное финансирование – долгосрочные и среднесрочные инвестиции в виде кредитов или приобретения акций, которые осуществляются с целью создания МСБ при реализации наукоемких проектов;
- совместное предпринимательство;
- лизинг – это контрактный договор, в котором арендодатель передает арендатору право использовать определенное имущество на определенный срок в обмен на платежи;
- лицензирование предполагает передачу лицензиаром права лицензиату на использование патента, технологии производства, ноу-хау в обмен на периодические и (или) единовременные платежи;
- аутсорсинг – увеличение заказов со стороны крупных производителей посредством поиска вариантов передачи на изготовление части выполняемого заказа другим исполнителям [19].

Положительными последствиями от реализации стратегии интернационализации для фирм малого и среднего бизнеса являются:

- получение новых знаний о клиентах, поставщиках, зарубежных рынках, конкурентах, а также процессов внутри своей страны;
- развитие инноваций компании;
- повышение качества продукции и предоставляемых услуг;
- укрепление репутации как на национальном, так и на зарубежном рынке;
- увеличение финансовых показателей бизнеса;
- возможности для дальнейшего роста;
- распределение рисков и снижение зависимости от национального рынка;
- повышение производительности и снижение издержек [54, с. 41-42].

На данный момент в научной литературе нет четкого определения факторов, влияющих на интернационализацию малого и среднего бизнеса. Однако, большинство ученых выделяют следующие классификации:

– первая классификация базируется на четырех факторах: сетевых (например, принятые нормы обмена знаниями между предприятиями), предпринимательских (знание иностранных языков, мотивы, модель, финансирование, целевой рынок, скорость реализации стратегии и возраст фирмы), бизнес-факторов (статус компании, уровень интернационализации, опыт в международном бизнесе) и факторах местоположения (координация стратегии и кластеров и районов).

– к факторам второй классификации относятся: институциональные факторы (институциональные барьеры для выхода на рынок, культурные особенности, нестабильность внешней среды), отраслевые факторы (уровень конкуренции, тенденция отрасли к интернационализации, тип промышленности), внутренние ресурсы компании (навыки управления, ресурсы фирмы, ее возможности и знания) [13].

Таким образом, предпринимательство – это особый вид хозяйственной деятельности, которая включает элементы риска и инновационный подход и направлено на удовлетворение потребностей общества посредством рыночного обмена. В дополнении, анализ научной литературы по вопросу интернационализации малых и средних предприятий показал, что стратегию интернационализации компания может принять на любом этапе развития, ведь современные технологии предоставляют малым предприятиям возможность раннего выхода на мировой рынок. Основные трудности на данном этапе связаны с недостатком информации о рынке и существующих формах поддержки предприятий экспортеров и принятием на себя моральной и социальной ответственности.



## **1.2. Основные характеристики и критерии малого и среднего бизнеса в разных странах**

В России деятельность фирм малого и среднего бизнеса регулируется Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» в котором дано определение субъекта бизнеса и критерии отнесения их к сектору малого и среднего бизнеса. Согласно закону, к субъектам предпринимательства относят, внесенные в единый государственный реестр коммерческие организации и потребительские кооперативы, физические лица, а также крестьянские хозяйства, которые осуществляют предпринимательскую деятельность без образования юридического лица [5].

Разделение субъектов предпринимательства на группы – это обязательное условие при осуществлении антимонопольной деятельности, определении налоговых режимов, введении льгот и проведении государственной поддержки предприятиям. В различных странах критерии отнесения субъектов предпринимательства к малому или среднему бизнесу основывается на количественных (размер уставного капитала, объем оборота, величина активов, средняя численность работников) и качественных показателях (осуществление деятельности на региональном уровне; наличие от 2 до 4 управленческих звена в структуре руководства; единство права собственности и непосредственного управления фирмой; ведущие позиции в инновационной, технологической деятельности; высокая гибкость предприятия в изменяющейся рыночной среде).

Количественные показатели в большей степени используются при характеристике малого и среднего бизнеса. Так, преимуществами использования такого критерия как ограничение на объем продаж являются: отсутствие необходимости использовать специальный учет, конкретность интерпретации данного показателя, простота определения необходимой группы субъектов хозяйственной деятельности.

Показатель валюты баланса играет большую роль в определении размеров предприятия в зависимости от имущественных прав, однако в следствие того, что не все субъекты малого и среднего предпринимательства формируют отчетность в виде балансов, применение критерия ограничено.

Широко используется такой критерий как ограничение на структуру собственности, который дифференцирует субъекты малого и среднего бизнеса и предоставляет возможность исключить из них несамостоятельные и зависимые субъекты [28].

Стоит отметить, что до сих пор в мире не существует единого подхода к определению границ сферы малого и среднего бизнеса. Например, при использовании критерия численности работников страны применяют различные расчеты численности населения. В приложении 3 представлены основные критерии отнесения субъектов к сектору малого и среднего бизнеса в различных странах.

Так, критерии отнесения субъектов к сектору малого и среднего бизнеса в России и Беларуси схожи с критериями европейских организаций, в то время как критерии в США и КНР отличаются от принятых в странах, упомянутых ранее, так как связаны с отраслевой спецификой, что корректирует показатели и производит довольно большую вариацию среди организаций в численности сотрудников и объеме выручки. Однако, законодательство России в отличие от европейского имеет больше ограничительных параметров для компаний, которые хотели бы считаться малыми [27].

Наряду с этим необходимо отметить, что страны-члены ЕС могут устанавливать свои критерии, которые отличаются от приведенных в таблице. Так, в Латвии, согласно Закону «О налоге на микропредприятия», к данной форме предпринимательства относят бизнес с годовым оборотом, который не превышает 70 000 латов (99 601,03 евро), при наличии до 5 работников и заработной платой не более 500 латов. Особенностью Норвегии является то, что разделение на малые, средние и большие компании не зависит от выручки или валюты баланса. В Швеции отсутствует определение среднего бизнеса, а

к малому бизнесу относятся компании, имеющие менее 50 работников, валюту баланса в размере 25 млн шведских крон (2,66 млн евро) и годовую выручку в 50 млн шведских крон (5,31 млн евро) [28].

В США критерии отнесения к субъектам малого и среднего бизнеса различны для 1160 подсекторов. Например, для рынков розничной торговли максимальная среднесписочная численность работников составляет 50 человек, для компании, которая занимается производством топлива – 1500 человек. Что касается годовой выручки то для свиноводства, максимального уровень – 0,75 млн долларов США, для производства куриного яйца – 15 млн долларов США. В Конвенции малым бизнесом называется компания с менее чем 500 рабочими, принимая во внимание тот факт, что 73,2% компаний малого бизнеса – это индивидуальные предприниматели и 52% – это домашние фирмы [39].

В Беларуси, также среднесписочная численность работников зависит от сферы деятельности: в промышленности и транспорте – до 100 чел.; в сельском хозяйстве и научно-технической сфере – до 60 чел.; в строительстве и оптовой торговле – до 50 чел.; в розничной торговле – до 30 чел.; в других отраслях – до 25 чел., а субъект малого бизнеса лишается льгот на 2 квартала, при превышении установленной среднесписочной численности работников. К тому же упоминается, что число работников не должно превышать трех человек из числа близких родственников. В Республике Беларусь, в отличие от России, в списочную численность работников не включаются внешние совместители и лица, выполнявшие работу по гражданско-правовым договорам. Государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется на уровне Президента Республики [27].

Украина в сфере регулирования внешнеэкономической деятельности малого бизнеса придерживается европейским нормам. Как видно из приложения 4, даже годовая выручка страны выражена не в национальной валюте, а в евро. В Казахстане используют месячный расчетный показатель (МРП). Так, в пункте 6 Закона о частном предпринимательстве Республики

Казахстан закреплено что для малых предприятий стоимость их активов за год не должна превосходить 300 000 МРП, для микро-предприятий – 30 000 МРП, для средних – 3 000 000 МРП). Другая особенность – есть некоторые виды деятельности, которые независимо от критериев считаются только средними или крупными компаниями (оптовая торговля продукцией, лотереи, деятельность по добыче, переработке и продаже газа, нефти и нефтепродуктов, электрической и тепловой энергии, банковская деятельность и деятельность на страховом рынке и др.).

В Российской Федерации в дополнении к приложению 3 действуют такие критерии малого предпринимательства как цель деятельности и состав учредителей, в уставном капитале которых: совокупное долевое участие государства, религиозных и/или общественных организаций и прочих фондов составляет не более 25%; иностранные юридические лица и (или) юридические лица, не относящихся к субъектам МСП, не более 49%.

По такому критерию как средняя численность работников за предшествующий календарный год также существует уточнение в Федеральном Законе [9]. Так, для средних предприятий, которые осуществляют деятельность в легкой промышленности и при получении дохода от данного вида деятельности не менее 70% в общей сумме могут быть установлены иные нормативы среднесписочного количества, а именно не более 1000 сотрудников.

Однако, в банках Российской Федерации данные критерии отличаются от проанализированных выше (табл. 1.2). Камнем преткновения развития сотрудничества между банками и МСБ является неудовлетворение первыми состоянием заемщиков, а также потребность в содействии государства по осуществлению программ по разделению рисков кредитования стартапов, недостаточной финансовой грамотностью потенциальных клиентов [28].

Так, можно сделать вывод, что принадлежность страны к той или иной правовой семье значительно влияет на формирование механизма правового регулирования и источники внешнеэкономической деятельности.

Таблица 1.2

## Критерии отнесения к малому и среднему бизнесу в банках РФ

Банк	Критерий отнесения к МСБ	Название продукта
Сбербанк РФ	Для ИП и малых предприятий с годовой выручкой до 400 млн руб.	Бизнес-оборот, Бизнес-инвест, Бизнес-актив, Бизнес-авто, Бизнес-недвижимость, Бизнес-рента
	Для ИП и малых предприятий с годовой выручкой до 25 млн руб.	Программа кредитования «ГАЗ»
	Для ИП и малых предприятий с годовой выручкой до 1 млрд руб.	Госзаказ
	Для ООО, ИП, собственников бизнеса с годовой выручкой до 60 млн руб.	«Доверие»
Росбанк	Годовая выручка до 360 млн руб. — малый бизнес; от 360 до 1,8 млрд руб. — средний бизнес	Все продукты
Уралсиб	Годовая выручка до 400 млн руб.	Все продукты
Банк Интеза	Годовая выручка до 1 млрд руб.	Краткосрочный кредит, бизнес-ипотека

Источник: [38]

Обобщая полученные данные из таблицы можно сделать сказать, что прямое межстрановое сопоставление малого и среднего бизнеса не всегда некорректно, так как на формирование национальных критериев малого и среднего бизнеса влияет множество факторов: процесс развития экономики, политическая стабильность, уровень бюрократической системы, географический и социальный состав всех народов. Поэтому было бы целесообразным проведение анализа малого и среднего бизнеса по странам с одинаковым уровнем по каждому вышеуказанному признаку, что позволит в полной мере сформировать критерии по каждой стране в отдельности и по группам стран. Также оптимальным показателем, по мнению автора исследования, является способ управления организацией, так как именно от успешности управления зависят все иные параметры.

В дополнении, при отнесении предприятий к малому и среднему бизнесу необходимо использовать количественные и качественные показатели в совокупности, что позволит определить к какой группе предприятий относится объект и какую государственную или банковскую поддержку необходимо оказать.

### **1.3 Специфика внешнеэкономических стратегий малого и среднего бизнеса в России и в мире**

Благодаря созданию целенаправленной стратегии, организация может постоянно на эффективном уровне работать в условиях постоянно меняющейся внешней среды, то есть быть более гибкими и получать наибольшую отдачу от своей деятельности. В рамках стратегии предприниматель формирует направление деятельности организации, создает определенные правила поведения на внешнем рынке, определяет роль каждого и распределение ресурсов между подразделениями.

Выделяют три основные стратегии ведения бизнеса [45]:

- 1) Стратегия роста нацелена на увеличение объемов деятельности, инвестирования, уровня активов организации и включает интенсификацию, диверсификацию, интеграцию, а также технологическое развитие;
- 2) Стратегия стабилизации, целью которой является сохранение занимаемой доли рынка. Применяется при адаптации к внешней среде, экономии расходов, а также сохранения кадрового и научно-технического потенциала;
- 3) Стратегия сокращения, направленная на уменьшение количества затрат фирмы, ликвидацию или изменение видов деятельности, приносящих убытки.

Стоит упомянуть, что каждая из стратегий имеет множество альтернативных вариантов:

- 1) Стратегия диверсификации, которая базируется на расширении наименований продуктов;
- 2) Стратегия глобализации, основа которой лежит в оптимизации общих результатов и определении характеристик рынков и целевых групп стран;
- 3) Инновационная стратегия направлена на привлечение новых продуктов;
- 4) Стратегия интернационализации. Данная стратегия используется при ужесточении конкуренции, и увеличении финансовых преимуществ. Возможные этапы интернационализации бизнеса в зависимости от целей организации и особенностей деятельности приведены в таблице (таблица 1.3);

5) Технологические стратегии. Необходимо чтобы организация систематически анализировала и выявляла направления развития технического потенциала предприятия исходя из потребностей рынка.

6) Стратегия кооперации, состоящая в поиске предприятием взаимовыгодного сотрудничества для использования в полной мере потенциала рынка, а также для утверждения прочных позиций на рынке.

Интернационализация малого и среднего бизнеса в основном реализуется посредством международных присоединений и взаимодействий, что сохраняет ресурсы и дает возможность быстрой и эффективной экспансии на мировой рынок. Постепенность процесса выражается в таких аспектах интернационализации как интенсивный (компания выходит на мировой рынок сначала с непрямым экспортом, постепенно усложняя операции до прямых инвестиций) и экстенсивный (компании увеличивают географическую и психологическую дистанцию) [5, с.5-6].

Таблица 1.3

#### Этапы интернационализации малого и среднего бизнеса

Этап интернационализации	Условия для реализации	Цели
<i>1. Организация экспорта</i>		
1.1. Реализация товара через агентов	доля экспорта незначительна в общем объеме продаж; отсутствуют барьеры для импорта; спрос на внутреннем рынке превышает предложение	преодоление цикличности в спросе; значительное увеличение объемов продаж продукции
1.2. Создание представительств на зарубежных рынках	экспорт занимает значительную долю в общем объеме продаж; отсутствуют барьеры для импорта; спрос на рынке равен предложению; множество конкурентов; необходима организация качественного послепродажного обслуживания	продленный спрос; реализуются все положительные моменты массового производства
<i>2. Выход на международный уровень</i>		
2.1. Развитие маркетинговой деятельности на зарубежных рынках	изучение различий в условиях организации деятельности; необходимость дифференциации маркетинга; интенсивная конкуренция	реализация деятельности с учетом различий на рынках
2.2. Организация местного производства продукции	наличие барьеров для импорта	получить доступ к местным ресурсам
2.3. Организация НИОКР за рубежом	более низкая стоимость реализации проектов; специфика маркетинга	получить доступ к местным ресурсам
<i>3. Организация транснациональной деятельности</i>		
-	конкуренция на мировом уровне	реализовать выгоды массового производства; глобальная оптимизация: НИОКР-ресурсы-производство

Источник: [19]

При рассмотрении особенностей интернационализации фирм малого и среднего бизнеса можно отметить основные характеристики, которые отличают малый и средний бизнес:

- единство права собственности и управления компанией;
- в большинстве случаев семейное ведение бизнеса;
- относительно небольшой штат сотрудников;
- низкий локальный уровень осуществления бизнеса;
- осуществление маркетинговой деятельности самим руководителем;
- особый характер финансирования (небольшие кредиты банков, собственные средства).

На основе проведенного сравнительного анализа фирм (табл. 1.4), относящихся к сектору малого, среднего и крупного бизнеса можно сделать следующие выводы:

Таблица 1.4

**Сравнительный анализ фирм, относящихся к сектору малого, среднего и крупного бизнеса**

Критерии	Малый бизнес	Средний бизнес	Крупный бизнес
Цели	Основаны на тенденциях рынка	Рынок вносит коррективы	Доминирование на рынке
Руководство	Основатель, авторитарный режим	Основатель и специалисты на ключевых должностях	Профессиональный менеджмент, наличие и организационной иерархии
Принятие решений	Основатель	Основатель и ключевые лидеры	По цепочке организационной иерархии
Сотрудники	Высокая степень вовлеченности	Средняя степень вовлеченности	Низкая степень вовлеченности
Планирование	Краткосрочное	Краткосрочное и нерегулярное долгосрочное	Долгосрочное
Стратегия интернационализации	Экспорт	Экспорт	Экспорт и прямые зарубежные инвестиции
Финансовые ресурсы	Личные сбережения, кредиты, займы	Личные сбережения, кредиты, займы	Банк, акции

Источник: [53].

1) В фирмах малого и среднего бизнеса отсутствует долгосрочное планирование, что позволяет им быстро менять принятую стратегию, реагировать на изменения и приспосабливаться к меняющимся обстоятельствам.



2) Процесс принятия решений МСП существенно отличается от крупного, в фирмах малого и среднего бизнеса важная роль отводится основателю, в то время как в крупных – профессиональному менеджменту.

3) Малые и средние предприятия ограничены в финансовых ресурсах, поэтому выбор стратегии интернационализации у фирм обычно останавливается на экспорте, в то время как крупные компании могут позволить осуществлять прямые зарубежные инвестиции. По мнению М. Мэсон и Р. Паулуццо, интернационализация малого и среднего предпринимательства связана с необходимостью поиска ресурсов по более низкой стоимости [54, с. 29].

Таким образом, при интернационализации многие фирмы малого и среднего бизнеса испытывают множества трудностей, что уменьшает вероятность успеха стратегии. Поэтому интернационализация заставляет МСП внимательнее относиться к развитию коммуникации, усовершенствованию координации операций и распределению ресурсов. Интернационализация – экономически выгодное решение проблемы развития и выживания малых и средних фирм, а также поиска новых рынков сбыта продукции. Доступность новых рынков сбыта и партнеров по бизнесу позволит расширить производство, использовать новые идеи и методы при изготовлении продукции.

В данной главе были рассмотрены и изучены теоретические основы исследования интернационализации малого и среднего бизнеса, что позволило сделать ряд выводов:

- существуют различные точки зрения на счет классификации видов предпринимательской деятельности. Наиболее полно предоставил виды Бочаров, однако по некоторым признакам классификация нуждается в доработке. Так, по сфере деятельности необходимо выделить еще инновационное предпринимательство, под которым подразумевается особый новаторский процесс создания и коммерческого использования технико-технологических нововведений. По признаку масштаб производства и численность работников, необходимо добавить микропредприятие согласно

Федеральному Закону «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ», а по организационно-правовому статусу заменить предложенные виды и выделить только общества с полной, субсидиарной, солидарной и ограниченной ответственностью.

- виды предпринимательской деятельности в полноценной мере классифицируется по масштабу производства и численности работников (микропредприятие, малое, среднее и крупное предприятие), сфере деятельности (производственная, коммерческая, финансовая, сфера потребления, инновационная), отношению к собственности (индивидуальная, частная, государственная), организационно-правовому статусу (общества с полной, субсидиарной, солидарной и ограниченной ответственностью), территориальному признаку (сельская, районная, городская, областная, региональная, национальная, международная), количеству собственников (частная, семейная, коллективная, совместная), по отраслевой принадлежности, по признакам законности (законное, незаконное, лжепредпринимательство, теневое) и по уровню прибыльности (высокоприбыльные, низкорентабельные).

- под интернационализацией подразумевают важную стратегию развития фирм малого и среднего предпринимательства, которая включает в себя как выгоды, так и с убытки. Умение вовремя воспользоваться благоприятной возможностью и успешно реализовать стратегию интернационализации во многом зависит от руководителя и его предпринимательских способностей. Но крайне низкий уровень вовлеченности российских фирм малого и среднего бизнеса в международные операции заставляет задуматься о причинах такого явления.

## ГЛАВА 2. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

### 2.1 Сравнительный анализ мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса в России и за рубежом

На малый и средний бизнес приходится 70-90% фирм во всем мире, причем большинство фирм расположены в развивающихся странах, например, США – 53%, в странах ЕС – 50%, а в Японии – 71,7%.

Всемирный банк опубликовал доклад «Ведение бизнеса – 2019», в котором представлен рейтинг стран мира, которые благоприятствуют ведению бизнеса. В их ежегодном отчете представлены количественные показатели по регулированию бизнеса и защиты прав собственности, которые можно сравнить в 190 странах – от Афганистана до Зимбабве – с течением времени. Доклад «Ведение бизнеса – 2019» затрагивает 11 областей бизнеса, 10 из которых включены в рейтинг по легкости ведения бизнеса 2019 года: открытие бизнеса, получение разрешений на строительство, получение электроэнергии, регистрация собственности, получение кредитов, защита миноритарных инвесторов, уплата налогов, внешняя торговля, обеспечение соблюдения контрактов и урегулирование несостоятельности [61].

В исследовании отмечено, что с 2 июня 2017 года по 1 мая 2018 года 128 стран осуществили 314 реформ в разнообразных сферах для создания более благоприятных условий для ведения предпринимательской деятельности. Так, в 2019 году в рейтинге Легкость ведения бизнеса (Ease of Doing Business) 10 ведущими экономиками мира стали: Новая Зеландия, Сингапур, Дания, КНР, Республика Корея, Грузия, Норвегия, США, Великобритания и Македония (прил. 4). В приложении 5 проанализированы основные преимущества ведения бизнеса в тройке лидеров рейтинга «Легкость ведения бизнеса» перед Россией в 2019 году. Данные страны объединяет общие черты эффективности и качества регулирования, включая обязательные проверки во время строительства, автоматизированные инструменты, используемые

распределительными предприятиями для восстановления обслуживания при перебоях в подаче электроэнергии, надежные средства защиты, доступные кредиторам в процессах несостоятельности, и автоматизированные специализированные коммерческие суды.

Необходимо отметить существенный рост Российской Федерации, которая в первом рейтинге в 2002 году занимала 83 позицию из 85 стран, в 2012 году, когда Президент РФ Владимир Путин поставил задачу достижения 20-й строчки рейтинга через 6 лет, Россия находилась на 120-м месте, а уже в 2019 – 31 место. К сожалению, выполнить задачу не удалось, однако страна вошла в Топ-100 по всем десяти показателям: 12-е по подключению к системе электроснабжения, 32-е место по регистрации предприятий, 53-е по налогообложению, 48-е по получению разрешений на строительство, 57-е по защите миноритарных инвесторов, 18-е по обеспечению исполнения контрактов, 12-е по регистрации собственности, 22-е по получению кредитов, и 55-е по разрешению неплатежеспособности и 99-е по международной торговле. Также эксперты Всемирного банка отметили одним из успешных нововведений, упрощение процедуры международной торговли за счет развития электронной системы таможенного оформления и сокращения сроков автоматического завершения процедур.

На данный момент, введение санкций против России повышает значимость роста эффективности государственных механизмов и инструментов поддержки в развитии малого и среднего предпринимательства в стране. Можно выделить пять основных направлений государственной политики поддержки МСБ, которые используют развитые и развивающиеся страны: предоставление государственных гарантий по кредитам МСБ (практически все страны кроме Ирландии и Новой Зеландии), налоговое стимулирование, государственное субсидирование, стандартизация, таможенно-тарифное регулирование и государственные закупки (табл.2.1).

Таблица 2.1

Меры государственной поддержки малого и среднего бизнеса в различных странах мира

Меры государственной поддержки МСБ	Государство
Увеличение объемов поддержки в виде гарантий по кредитам МСБ	Канада, Чили, Дания, Финляндия, Венгрия, Италия, Корея, Нидерланды, Словакия, Словения, Испания, Швейцария, Таиланд, США, Великобритания
Предоставление особых условий по гарантиям для стартап-бизнеса	Канада, Дания, Нидерланды
Увеличение государственных гарантий по экспортным операциям	Канада, Дания, Финляндия, Нидерланды, Новая Зеландия, Швеция, Швейцария, Испания, Великобритания
Увеличение доли прямого финансирования	Канада, Чили, Венгрия, Корея, Сербия, Словения, Испания
Субсидирование процентных ставок	Венгрия, Португалия, Россия, Испания, Турция, Великобритания
Налоговые льготы, отсрочка платежей	Франция, Ирландия, Италия, Новая Зеландия, Испания, Великобритания, Россия
Объединение банков, специализирующихся на кредитовании МСБ, в том числе кредитующих МСБ с отрицательной процентной ставкой	Ирландия, Дания
Фондирование Центральным банком кредитных организаций	Великобритания

Источник: [21]

Финансирование МСП по-прежнему занимает важное место в политической повестке дня в большинстве регионов мира. Признавая важность бизнеса, финансовый портфель МСП Группы Всемирного банка включает почти 4,8 долл. США. млрд. в активном кредитовании, 61 кредитный проект в 47 странах мира. В приложении 6 приведены правительственные политики, действующие в 2018 году для стран-участниц. Так, самыми распространенными методами поддержки малого и среднего бизнеса являются государственные кредитные гарантии, прямое кредитование, субсидированные процентные ставки, МСП банки и поддержка на начальном уровне. Стоит отметить, что в некоторых странах таких как Австрия, Франция, Италия, Польша, Словения, Латвия, Литва, Люксембург, применяются все вышеприведенные методы, однако финансовая поддержка на начальном уровне в большинстве стран осуществляется только в сотрудничестве с ЕС.

В некоторых регионах МСП сталкиваются с серьезными проблемами в получении доступа к финансированию. Например, около четверти фирм в странах Африки к югу от Сахары, Восточной Азии и Тихого океана, и Южной Азии классифицируются как полностью ограниченные кредитами. Так, малые и средние предприятия в перечисленных странах на 19% меньше получают кредит, чем в других регионах развивающегося мира. На Ближнем Востоке и в Северной Африке банки считают слабую финансовую инфраструктуру и

отсутствие прозрачности МСП основными препятствиями для предоставления кредитов малому и среднему бизнесу [59].

В приложении 7 представлен обзор групп стран и их основных характеристик на основе кластерного анализа данных за 2015, 2016 и 2017 года. Важно отметить, что в группах сохраняется существенная неоднородность, например, рост займов за последние несколько лет был отрицательным в Бразилии и Российской Федерации, хотя они классифицируются в том же кластере, что и другие страны, где рост займов, как правило, был высоким.

Увеличение объема непогашенных кредитов малых и средних предприятий, в целом, отслеживает рост ВВП и изменение корпоративных инвестиций в годовом исчислении в группе 1 (страны, где средний показатель ВВП на душу населения – 45 000 долларов США). Кроме того, непогашенные кредиты МСП, процентные ставки и разброс процентных ставок по сравнению с крупными фирмами существенно ниже, чем в других странах.

Во второй группе, которая состоит из стран со средним ВВП на душу населения в 11 000 долларов США, объем кредитов МСП увеличился почти на 7% в годовом исчислении в период с 2015 по 2018 год, что, вероятно, отражает «углубление финансового положения» и включение более высокого процента населения МСП в официальный финансовый сектор. В отличие от других стран, объемы лизинга и факторинга не демонстрируют четкой тенденции к росту, что говорит о том, что эти страны становятся менее зависимыми от традиционного долга. Как процентные ставки для МСП, так и разброс процентных ставок намного выше, чем в двух других группах, что, вероятно, свидетельствует об относительно жестких условиях кредитования и предпочтении финансовых учреждений кредитовать крупные предприятия. Задержки платежей также значительно выше в этих странах, что создает проблемы для управления денежными потоками.

Умеренный рост выдачи кредитов малым и средним предприятиям на уровне около 2% в годовом исчислении можно наблюдать в группе 3, страны

со средним доходом на душу населения около 30 000 долларов США. Интересно отметить, что корпоративные инвестиции существенно опережали рост кредитования МСП в этих странах, что является возможным признаком кредитных ограничений. Как лизинговая, так и факторинговая деятельность также расширились быстрее, чем в обеих других группах.

При этом нельзя не отметить практику государственной помощи Европейского Союза малому и среднему бизнесу. Так, в июне 2008 года был принят «Европейский закон о малом бизнесе» (SBA), который послужил основой для разработки политики государственной помощи МСП, основанной на следующих 10 принципах: «предпринимательство (entrepreneurship)», «второй шанс (second chance)», «сначала думай о малом (think small first)», «отзывчивая администрация (responsive admin)», «государственная помощь и государственные закупки (state aid & public procurement)», «доступ к финансам (access to finance)», «единый рынок (single market)», «навыки и инновации (skills & innovation)», «деловая среда (environment)», «интернационализация (internationalization)». Общая цель SBA состоит в том, чтобы уменьшить административное бремя, стимулировать предпринимательство, улучшить доступ к финансам и, в целом, улучшить условия для развития МСП [56].

Так, с 2011 года в ЕС-28 было осуществлено более 3300 политических мер – в среднем более 450 в год – охватывающих 10 принципов SBA. Такие принципы как «доступ к финансам», «предпринимательство», «навыки и инновации» и «отзывчивая администрация» достигли наибольших успехов в политике, причем около двух третей из определенных политических мер были приняты по ним, «второй шанс» и «единый рынок» – это принципы с наименьшей наблюдаемой политикой, за которыми следуют «окружающая среда» и «государственная помощь и государственные закупки» (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Распределение мер политики, реализованных по принципу SBA в ЕС (2011-2018)

Источник: [56]

В целом, наиболее часто реализуемые меры в ЕС с 2011 года касаются области НИОКР, по разработке программ государственного финансирования и по продвижению предпринимательского мышления, охватывающих в общей сложности 450 из 3 300 мер (рис. 2.2). Наименее часто принимаемые меры касаются принятия единых дат, увеличения порога регистрации НДС и упрощения квалификаций для МСП для государственных закупок.

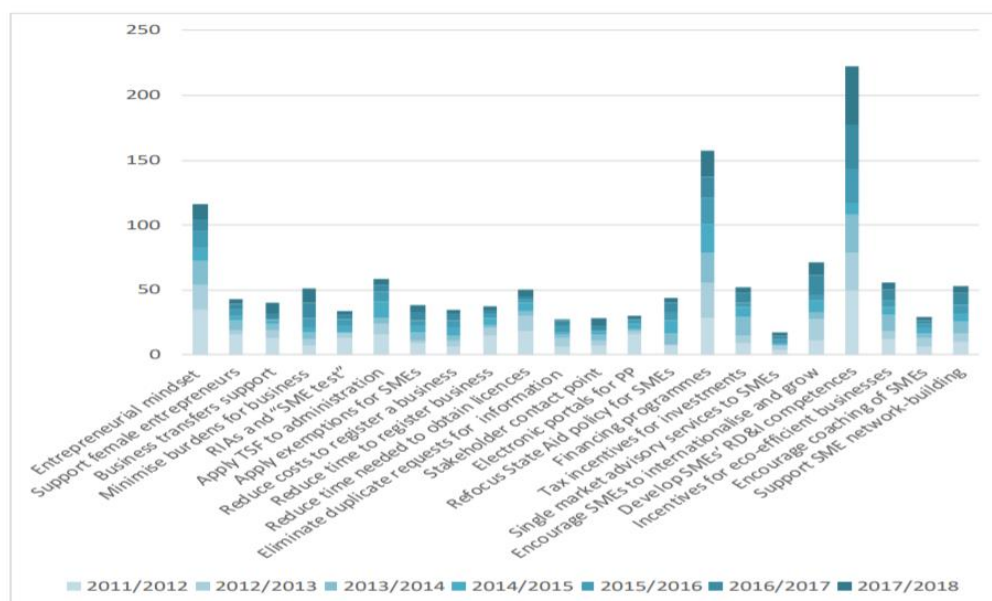


Рис. 2.2. Наиболее популярные реализуемые меры в ЕС (2011-2018)

Источник: [56]

В большинстве случаев МСП воздерживаются от выхода на новые рынки, потому что не понимают или не имеют возможности справиться с рисками и барьерами, связанными с экспортом продукции за рубеж. Поэтому помимо поощрения государств-членов оказывать поддержку МСП в изучении стратегии интернационализации и в продвижении их фактической экспортной



деятельности в рамках «Принцип интернационализации SBA», ЕС внедрил широкий спектр общих программ. Например, Европейская сеть поддержки предпринимательства, крупнейшая сеть, реализуемая Европейской комиссией в рамках Программы конкурентоспособности и инноваций, которая представлена в более чем 60 странах, что помогает европейским МСП развивать бизнес на новых рынках и лицензировать новые технологии. Сеть предлагает услуги по установлению деловых контактов и брокерские услуги в сфере технологий для заключения деловых сделок между европейскими МСП и международные компании. Сеть помогает генерировать и распространять деловое сотрудничество и технологические предложения через виртуальный рынок (так называемая «База данных о возможностях партнерства»).

Программы по поддержке экспорта Европейского союза можно сгруппировать, используя следующую классификацию на рисунке 2.3:

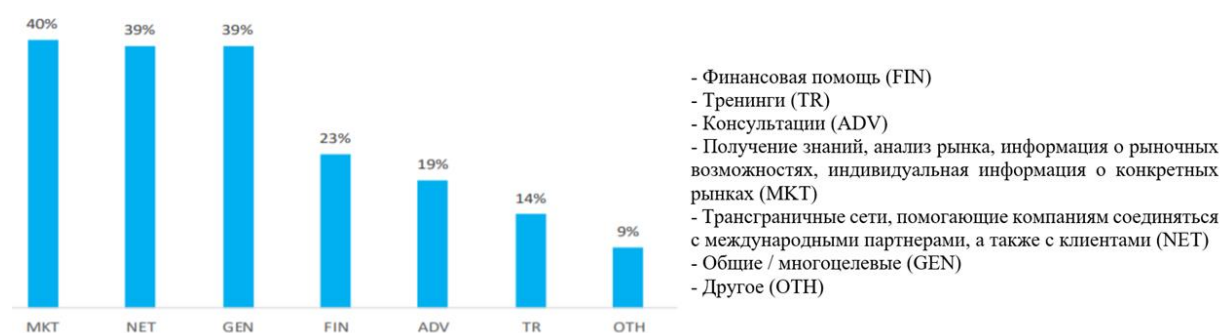


Рис. 2.3. Экспортные программы поддержки малого и среднего бизнеса, %  
Источник: [56]

Таким образом, Европейский Союз и государства-члены уже осуществляют широкий спектр программ, которые прямо или косвенно удовлетворяют потребности потенциальных или фактических экспортеров МСП. Однако в настоящее время, существует недостаток программ для малых и средних предприятий, которые в настоящее время не рассматривают или не заинтересованы в расширении за пределы своего внутреннего рынка.

В Российской Федерации сформированы организационные и нормативно-правовые основы государственной поддержки МСБ, а на федеральном уровне создана система финансовой поддержки субъектов малого и среднего бизнеса, состоящая из таких элементов:

- поддержка МСП в агропромышленном комплексе, реализуемая Минсельхозом России;
- программа содействия самозанятости безработных граждан, реализуемая Минтрудом России;
- комплекс мер фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере;
- поддержка МСП Минэкономразвитием России;
- программы льготного кредитования и предоставления гарантий, реализуемые Внешэкономбанком;
- программа гарантийной поддержки кредитования, реализуемая АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства».
- создана Правительственная комиссия по вопросам конкуренции и развития малого и среднего предпринимательства.
- в субъектах Российской Федерации сформирована сеть организаций, образующих инфраструктуру информационно-консультационной и имущественной поддержки предпринимательства.
- создан государственный институт развития малого и среднего предпринимательства – акционерное общество «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» [7].

Что касается ВЭД, то государственная система поддержки внешнеэкономической деятельности малого и среднего бизнеса, включает в себя следующие, приведенные на рисунке 2.4. инструменты.

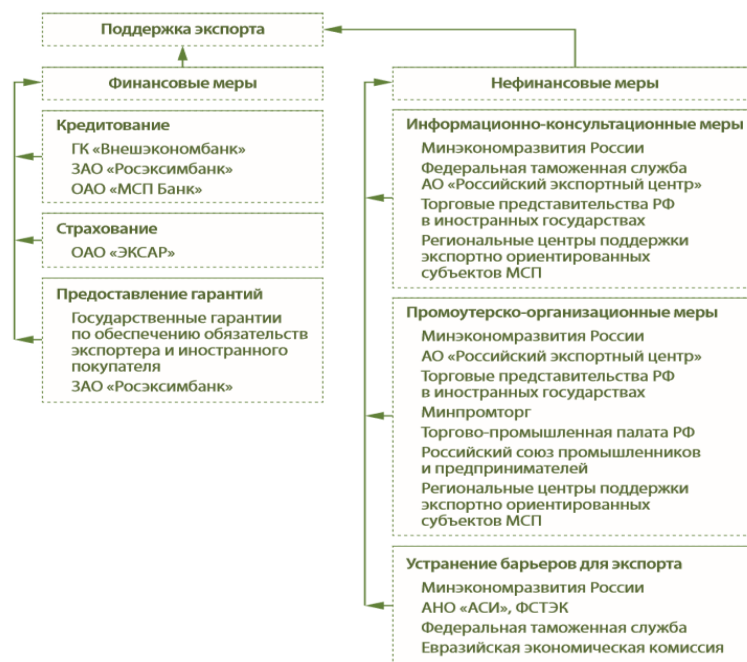


Рис. 2.4. Инструменты и институты поддержки и развития экспорта  
Составлено по материалам: [46]

Нормативная база в сфере финансовой поддержки экспорта малого и среднего бизнеса в Российской Федерации представлена в перечне документов в приложении 8. Так, в первой группе «Федеральные законы» представлены наиболее важные документы, которые регулируют развитие малого и среднего бизнеса, поддержку внешнеэкономической деятельности, механизм страхования заемных и инвестиционных средств от ключевых рисков при выходе на зарубежные рынки. В следующей группе выделены основные постановления и распоряжения правительства. Третья группа «Прочие документы» содержит документы организационного характера в форме соглашений в части предоставления кредитов участникам ВЭД в виде совместных продуктов и пользовательских документов, поясняющих основные этапы экспортного финансирования.

Механизм налогового стимулирования малого и среднего бизнеса также активно применяются многими развитыми странами. В таблице 2.2 представлены основные механизмы налогового стимулирования и территории, где они используются. Так, зачет суммы капитальных вложений в уменьшение суммы налога на прибыль представлен в большинстве проанализированных стран: Япония, Китай, Венгрия, Канада, Россия и Южная

Корея. Стоит отметить, что в России представлены все основные механизмы регулирования, однако на практике, действующие налоговые льготы либо не работают вообще, либо работают крайне неблагоприятно.

Таблица 2.2

## Основные механизмы налогового стимулирования

	Япония	Китай	Канада	Южная Корея	Венгрия	Бразилия	Россия
Зачет суммы капитальных вложений в уменьшение суммы налога на прибыль	+	+	+	+	+		+
Налоговые каникулы по налогу на прибыль и налогу на имущество для новых промышленных предприятий		+		+			+
Ускоренная амортизация оборудования национального производства			+			+	+
Ускоренная амортизация высокотехнического оборудования		+					+
Снижение ставки налоговых взносов		+				+	+

Источник: [43]

Группа Всемирного банка проанализировала общий налог и ставку взноса (total tax and contribution rate – TTCR), выраженных в процентах от коммерческой прибыли. На рисунке 2.5 представлена динамика изменений среднего TTCR по типу налога. Так, налоги на труд за анализируемый период с 2004-2018 г. практически не изменялись и оставались на прежнем уровне, что нельзя сказать о налогах на прибыль, которые с 2004 по 2011 год показывали тенденцию снижения, однако позже приобрели похожую динамику с трудовыми налогами. Что касается остальных типов налогов, можно отметить постепенное снижение показателя, и после 2013 года его замедление.

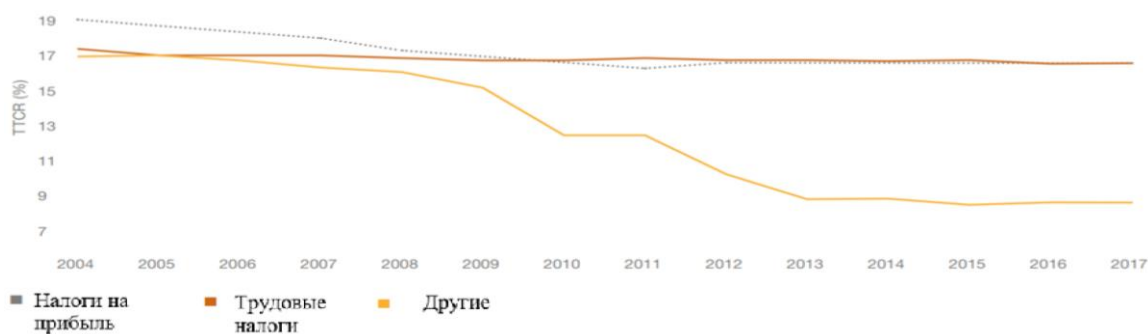


Рис. 2.5. Изменения в глобальном среднем ТТСР по типу налогов  
Источник: [60]

На глобальном уровне средний показатель ТТСР в 40,4% в 2017 году не изменился, но на уровне отдельных экономик произошли значительные изменения. В течение срока уплаты налогов можно отметить тенденцию в отдельных странах повышать налоги на рабочую силу, в то время как налоги на прибыль снижаются. Однако в целом, можно отметить стабильные средние мировые показатели стран (рис. 2.6.).

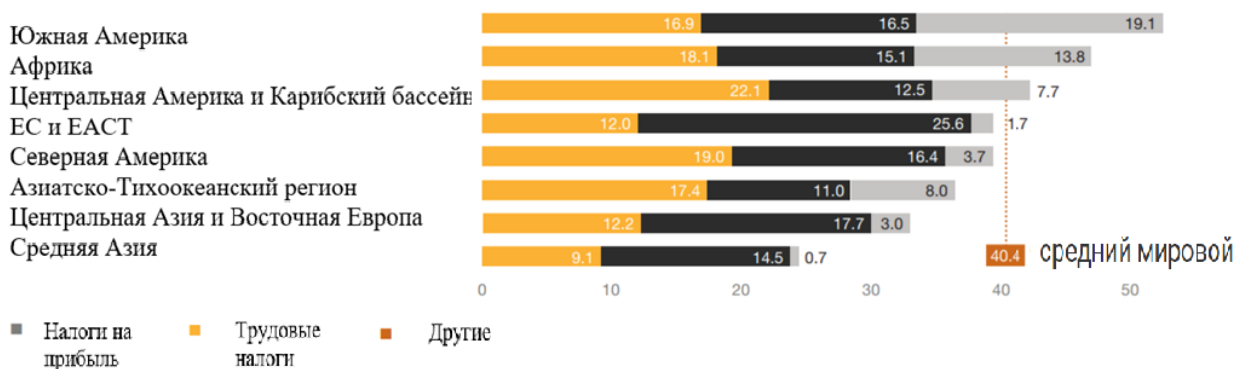


Рис. 2.6. Рис. 2.5. ТТСР в 2017 году по регионам мира, %  
Источник: [60]

В отчете 2018-2019 г. Глобальный мониторинг предпринимательства (GEM) представляет сводный Индекс национального предпринимательства (NECI), который оценивает условия для предпринимательской деятельности в экономике на основе 12 базовых условий. В приложении 9 приведены общие рейтинги и оценки NECI для 54 стран. Исследование экономик высшего ранга иллюстрирует важность наличия благоприятных условий во всех аспектах окружающей среды, влияющих на предпринимательство [58].

Так, Катар и Тайвань показывают высокие рейтинги по всем базовым условиям, в то время как Индонезия, Индия и Нидерланды имеют высокие рейтинги по всем, кроме одного фактора, который демонстрирует умеренные

рейтинги – по физической инфраструктуре. Результаты предпринимательства для этих пяти ведущих экономик показывают, что сильные условия для предпринимательства могут по-разному влиять на профили бизнеса. Три из этих стран (Катар, Индонезия и Тайвань) входят в число шести стран, в которых общий уровень предпринимательской активности (ТЕА) одинаков для мужчин и женщин. Это может указывать на то, что женщины особенно выигрывают от сильного предпринимательского контекста. В Индонезии и Нидерландах наблюдается высокий уровень ТЕА и установленные показатели бизнеса в своих регионах, и, хотя Тайвань имеет более низкие показатели стартапов, чем его региональные соседи, его бизнес-показатели и уровень предпринимательства высоки. Катар также показывает низкий уровень ТЕА, но в стране отмечен высокий уровень предпринимательства среди работников и высокая доля ориентированных на рост международных предпринимателей. Индия также демонстрирует низкий уровень ТЕА, но выделяется высокой долей инновационных предпринимателей.

На рисунке 2.7 показаны общие показатели Индекса национального предпринимательства (NECI) для 54 стран по регионам. Как показывает этот показатель, результаты NECI неизменно высоки в регионе Восточной и Южной Азии. Три страны в этом регионе входят в пятерку лидеров по результатам NECI – Индонезия, Тайвань и Индия. И наоборот, регион Латинской Америки и Карибского бассейна демонстрирует стабильно низкие результаты, при этом ни одна из стран не входит в первую двадцатку, а две страны входят в пятерку стран с самым низким рейтингом – Панама и Пуэрто-Рико. Немного менее драматичные, но все же весьма разнообразные результаты можно увидеть в Европе, где Нидерланды занимают третье место по сравнению с Хорватией, которая занимает 53.

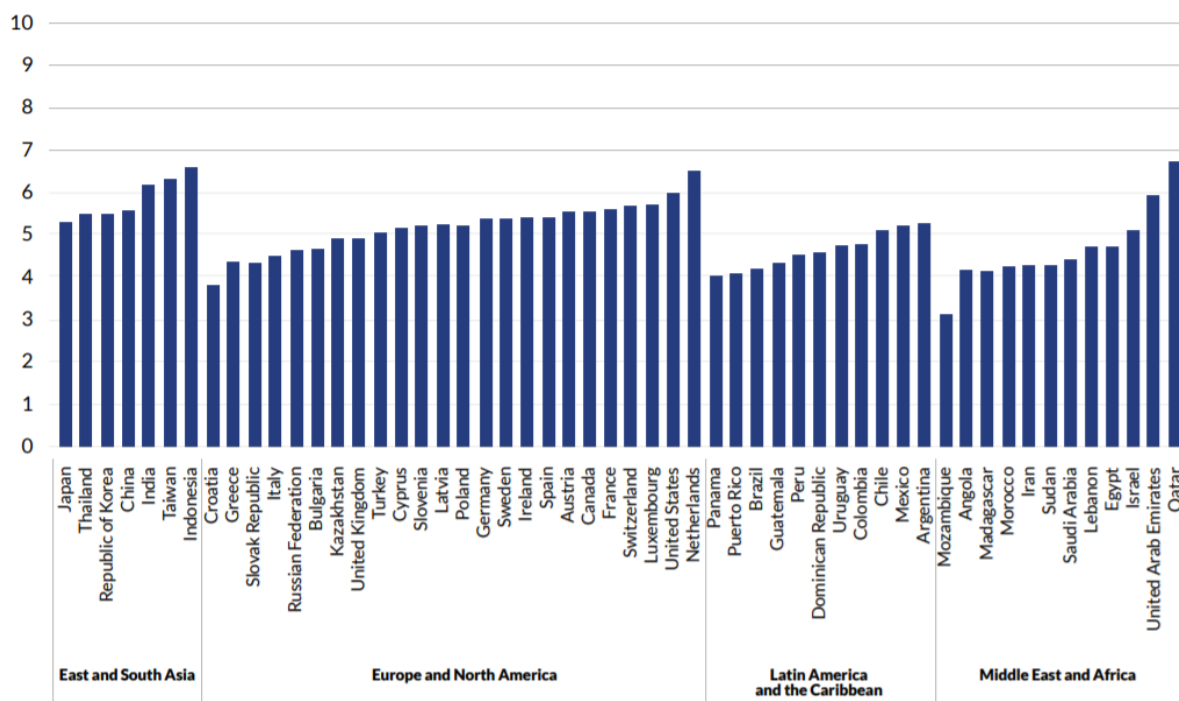


Рис. 2.7. Индекс национального предпринимательства (NECI) для 54 стран  
Источник: [58]

Сравнительный анализ международной практики государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в различных странах позволяет сделать следующие выводы:

1. Развитие малого и среднего предпринимательства – это основа государственной экономической политики.
2. Главными задачами программ поддержки малого и среднего бизнеса являются повышение конкурентоспособности продукции, поддержка инноваций и использование новых технологий, создание новых рабочих мест и предприятий, развитие отдельных регионов и отраслей.
3. Основными механизмами поддержки являются консалтинговая, финансовая, информационная, и инфраструктурная поддержка, а также содействие экспорту.
4. В вышепроанализированных странах государственная поддержка малого и среднего бизнеса в большей мере нацелена на улучшение благоприятных условий для развития и функционирования предприятий, а также облегчение доступа к заемным ресурсам (прежде всего посредством реализации гарантийных программ и целевые кредиты с льготными условиями).

5. Во многих странах налоговая политика в отношении малого и среднего бизнеса отличается особой лояльностью.

## 2.2 Экономическая оценка развития малого и среднего бизнеса в России

За последнее десятилетие ВВП России вырос в среднем на 4,9% в год, что удвоило реальный располагаемый доход и способствовало появлению среднего класса в стране. Однако, несмотря на обилие природных ресурсов, Россия не росла такими же темпами, как другие крупные развивающиеся страны: за последние 20 лет ВВП Китая увеличивался в среднем на 10% в год, а ВВП Индии – на 6%. В следствие этого в марте 2018 г. Президент Российской Федерации заявил о необходимости повышения доли малого и среднего предпринимательства до 40% к 2025 году в ВВП. Несмотря на некоторые различия в критериях отнесения к субъектам МСП в странах мира, Россия отстает от развитых стран в данной сфере (рис.2.8). Так, доля сектора малого и среднего предпринимательства в ВВП в России составляет 21%, тогда как средний показатель по странам 58%.



Рис. 2.8. Доля малых и средних предприятий в ВВП в различных странах мира за 2018 г.

Источник: [47]

Негативная ситуация также прослеживается в таком показателе как доля занятого населения в секторе малого и среднего бизнеса: в Российской Федерации МСП обеспечивает 18,9 % рабочих мест против 40-80% в развитых государствах (рис.2.9). Из этого следует, что занятость в стране обеспечивается по большей части крупными предприятиями, а доля работников малых и средних предприятий не превышает одну пятую всех



рабочих на предприятиях, в то время как в остальных странах их доля превышает половину. На представленную ситуацию также влияет различие в структуре сектора малого и среднего предпринимательства, ведь в Российской Федерации гораздо более существенна доля микропредприятий, в отличие от США.

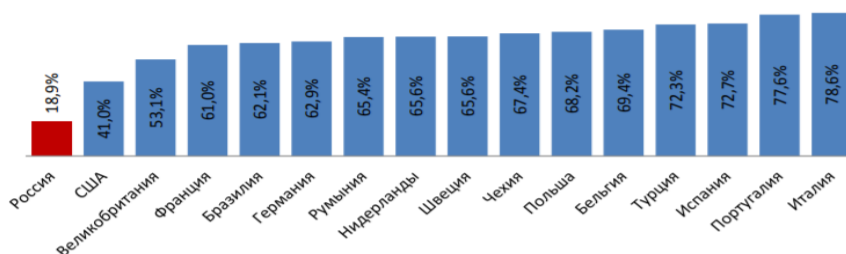


Рис. 2.9. Доля работников в секторе малого и среднего бизнеса  
Источник: [47]

Аналогичная ситуация в Российской Федерации, по сравнению с другими развитыми странами, и по показателю – число субъектов МСП, который описывает долю сектора малого и среднего бизнеса в экономике различных стран. На рисунке 2.10 можно увидеть, что по данному индикатору Россия не уступает только США, однако достаточно сильно отстает от Чехии (в 4,7 раз больше МСП), Испании (в 2,7 раз), Польши (в 2,1 раз), а также Швеции (3,4 раз).

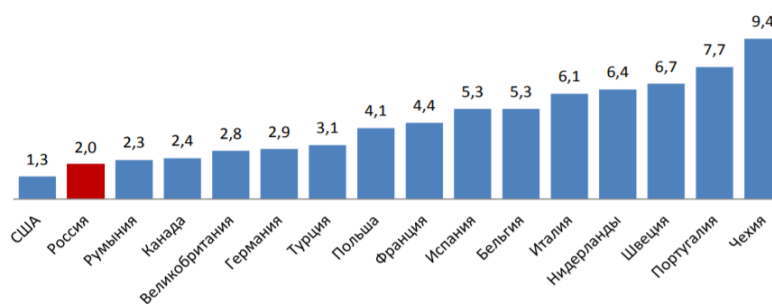


Рис. 2.10. Число субъектов МСП на 100 человек населения  
Источник: [47]

Если проанализировать динамику количества малого и среднего бизнеса в России в разрезе организационно-правовой формы, то можно отметить, что несмотря на общую положительную динамику числа субъектов и рост рабочих мест на предприятиях в 2018 году, структура МСП ухудшилась (табл.2.3):

- Существенный рост отмечен только в количестве индивидуальных предприятий в категории микропредприятий: темп прироста составил в 2017 году – 5,74%, а в 2018 – 3,28%, почти 60% из которых вновь созданные;
- Негативная динамика числа малых предприятий в 2018 году: 6,57% – юридические лица, 2,07 %– индивидуальные предприниматели;
- Занижение темпа роста в 2018 году по сравнению с 2017 годом: 0,03% против 2,98% соответственно;
- Снижение количества средних предприятий в 2018 году: 7,28% – юридические лица, 9,89% – индивидуальные предприниматели. Также следует отметить, что средний бизнес практически отсутствует на российском рынке.

Таблица 2.3

Динамика субъектов МСП и распределение работников по типам предприятий МСП в России в 2016-2018 гг., чел./%

		Всего	из них							
			Юридических лиц			Индивидуальных предпринимателей				
			всего	из них			всего	из них		
				Микро предприятия	Малое предприятие	Среднее предприятие		Микро предприятия	Малое предприятие	Среднее предприятие
Количество предприятий	2016	5 865 780	2 816 794	2 556 939	239 904	19 951	3 048 986	3 020 000	28 584	402
	2017	6 039 216	2 817 510	2 558 536	239 030	19 944	3 221 706	3 193 349	28 003	354
	2018	6 041 195	2 715 388	2 473 561	223 335	18 492	3 325 807	3 298 065	27 423	319
Абсолютное отклонение	2017/2016	173 436	716	1 597	-874	-7	172 720	173 349	-581	-48
	2018/2017	1 979	-102 122	-84 975	-15 695	-1 452	104 101	104 716	-580	-35
Темп прироста,%	2017/2016	2,96%	0,03%	0,06%	-0,36%	-0,04%	5,66%	5,74%	-2,03%	-11,94%
	2018/2017	0,03%	-3,62%	-3,32%	-6,57%	-7,28%	3,23%	3,28%	-2,07%	-9,89%
Количество работников	2016	15 855 749	13 439 608	4 945 176	6 575 528	1 918 904	2 416 141	1 518 773	857 451	39 917
	2017	16 106 581	13 713 624	5 453 682	6 316 502	1 943 440	2 392 957	1 576 273	782 538	34 146
	2018	15 873 589	13 445 497	5 859 566	5 803 721	1 782 210	2 428 092	1 663 163	735 172	29 757
Абсолютное отклонение	2017/2016	250 832	274 016	508 506	-259 026	24 536	-23 184	57 500	-74 913	-5 771
	2018/2017	-232 992	-268 127	405 884	-512 781	-161 230	35 135	86 890	-47 366	-4 389
Темп прироста,%	2017/2016	1,58%	2,04%	10,28%	-3,94%	1,28%	-0,96%	3,79%	-8,74%	-14,46%
	2018/2017	-1,45%	-1,96%	7,44%	-8,12%	-8,30%	1,47%	5,51%	-6,05%	-12,85%

Составлено по материалам: [20]

Среди МСП по количеству предприятий большую долю занимают индивидуальные предприниматели (в частности микропредприятия), в то время как по количеству работников юридические лица превышают их в 6,5 раз. Если не учитывать организационно-правовую форму, то на микропредприятиях и в малом бизнесе работает сопоставимое число работников, что может указывать на большую эффективность малых предприятий.

В 2018 году возникла устойчивая тенденция спада деловой активности малого и среднего бизнеса. Так, российский индекс малого и среднего бизнеса (Russia Small Business Index) в 4 квартале составил 47,1, что ниже отметки в

2017 и 2016 годах (рис. 2.11). На такой спад деловой активности повлияло значительное снижение продаж и количество работников на предприятиях МСБ, однако рост инвестиций и повышение доступности финансирования немного снизили объем спада.

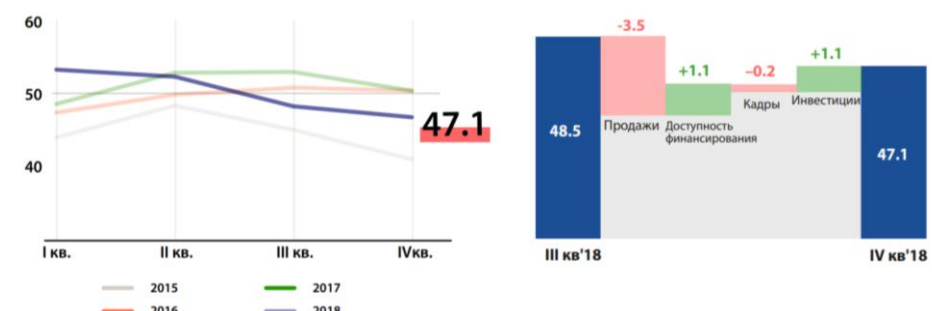


Рис. 2.11. Динамика Индекса RSBI и его изменение по компонентам  
Источник: [23]

Если говорить о таком показателе как доля оборота предприятий МСП, то в 11 странах, рассмотренных на рисунке 2.12, значение этого показателя превышает 50%, а в Италии и Португалии даже выше двух третей. В России данный показатель находится на отметке ниже 30%. Однако, стоит отметить, что российское правительство и государственные корпорации открыто и активно пропагандируют важность развития малого и среднего предпринимательства.

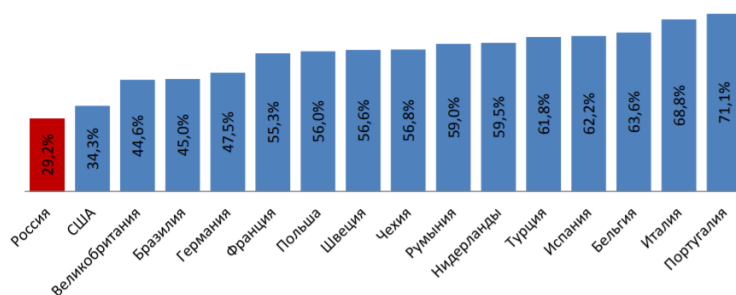


Рис. 2.12. Доля оборота в секторе малого и среднего бизнеса  
Источник: [47]

Кроме того, российское государство укрепляет свои рыночные позиции в качестве заинтересованной стороны во многих сферах бизнеса. Растущее число инициатив в области бизнес-образования, исходящих от государства и других крупных российских предприятий, обещают помочь людям получить необходимые навыки и знания для открытия нового бизнеса. Происходит также расширение контингента крупных предприятий, таких как банки, и

государственных инициатив, предлагающих конкретные услуги, продукты и программы поддержки, предназначенные для индивидуальных предпринимателей и МСП на внутри-, межрегиональном и трансграничном уровнях. Однако, первое повышение НДС в 2019 году с 2004 года и другие ожидаемые законодательные инициативы в области налогообложения и регулирования бизнеса указывают на то, что ожидаются новые и пока неизвестные изменения в бизнес-структуре страны.

Так, Россия занимает 37 место в рейтинге NECI, ранее описанного. Базовые условия, проанализированные в отчете «Глобальный мониторинг предпринимательства (GEM) 2018-2019 г.», дают представление об уровне развития МСП в стране по сравнению с другими приведенными 53 странами в рейтинге: Тайвань, Индия, США, ОАЭ, Люксембург, Швейцария, Франция, Китай и другие. На рисунке 2.13 можно увидеть рейтинг России (он дан в скобках) и проанализировать 12 базовых условий по шкале EFCs (1 – низкий показатель, 9 – высокий показатель) [58].

Россия показывает довольно высокий результат по такому фактору как динамика внутреннего рынка, который показывает, существует ли свободный и открытый рынок, на котором ни одна организация не имеет полномочий влиять или устанавливать цены, и где изменения спроса встречаются при изменении предложения, а также – коммерческая и профессиональная инфраструктура. Этот фактор представляет собой доступность профессионалов и фирм, включая бухгалтеров, юристов и консультантов, которые помогают предпринимателям при создании нового бизнеса. В то время как такой показатель, как внутренние обременения рынка и регулирование входа, говорит о негативном общем состоянии рынка с точки зрения бремени и нормативных актов.

Если говорить о государственной политике, то Россия в данном случае занимает достаточно низкие позиции: поддержку и актуальность государственной политики в России эксперты оценили на 3,74 (36 место), налоги и бюрократию – 3,3 (40 место), а государственные программы для

предпринимателей – 3,22 (48 место). Это значит, что текущие налоги являются бременем для начинающего и растущего бизнеса, а государственные программы для предпринимателей (субсидии, инкубаторы и агентства, которые оценивают и консультируют предпринимателей) предоставляются некачественно или не реализуются вообще.

Следует отметить, что обучение предпринимательству на школьном этапе предоставляется в лучшей степени, чем на послешкольном этапе. Так, предметы по предпринимательской деятельности в большей мере включены в школьные программы, и прививают ученикам школы предпринимательские ценности, чем включение в колледжах, бизнес-школах и профессиональных центрах. Данная ситуация негативно отразилась также на передаче научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) из университетов и исследовательских центров в бизнес-сектор. Так, Россия занимает 51 место, что говорит о низкой степени коммерциализации результатов исследований и выходе их на рынок.

Аналогичная ситуация представлена и в финансовой сфере предпринимательства. В России, доступность и эффективное функционирование фондовых рынков и наличие типичных каналов финансирования для предпринимателей (сюда входят неформальные инвестиции, венчурные капиталисты, банки, государственные займы, гранты и субсидии) находится на низком уровне по сравнению с другими странами мира.



Рис. 2.13. Рейтинг основных условий предпринимательской деятельности

Источник: [58]

Россия имеет значительные различия между регионами: более 80% населения проживает в западной части страны, и почти 73% в городах. Экономическая активность также высоко концентрирована. Как видно из рисунка 2.14, наибольшее количество субъектов малого и среднего бизнеса представлена в Центральном и Приволжском Федеральных округах. Нельзя не отметить практически идентичную динамику и скачкообразную негативную тенденцию анализируемых федеральных округов за анализируемый период.

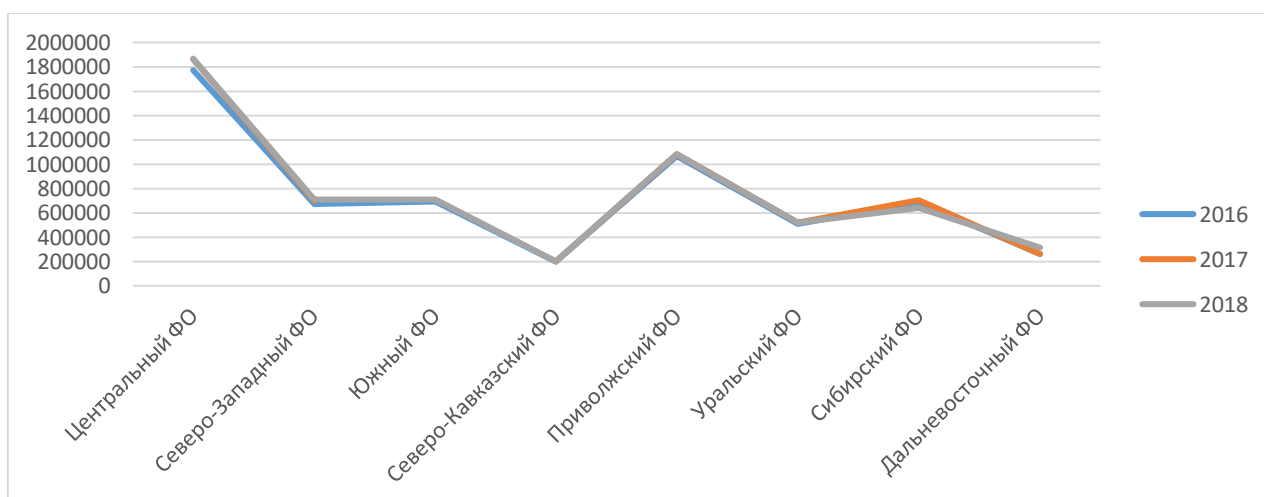


Рис. 2.14. Динамика количества субъектов МСП в России в разрезе федеральных округов, 2016-2018 гг.

Составлено по материалам: [20]

В 2017 году у Москвы был самый высокий валовой региональный продукт в стране (15724909,7 руб.) – более чем в пять раз больше, чем у Санкт-

Петербурга, который был третьим (3866402,3 руб.). Доход москвичей на душу населения составлял около 57882 рублей, что во много раз выше, чем в других регионах, и в два с половиной раза выше национального дохода на душу населения. На втором месте по ВРП находится Тюменская область – 6985994,8 руб. Большая часть различий в региональных экономических показателях обусловлена природными ресурсами. Например, в Омской области чуть более двух третей товаров производится нефтяной и угольной промышленностью, а в Новосибирске есть наследие научных исследований. Калужская область в последние годы привлекла значительные прямые иностранные инвестиции, особенно со стороны иностранных производителей автомобилей.

Нельзя не отметить, что во всех округах микропредприятия имеют самый большой удельный вес и показывают позитивную динамику, что нельзя сказать о малом и среднем бизнесе (табл.2.4). Наибольшее количество субъектов МСП представлено в Центральном ФО, а также Приволжском ФО, а наименьшее – Северо-Кавказском ФО. Это связано прежде всего с экономическими, территориальными, а также политическими условиями.

Таблица 2.4

Динамика количества субъектов МСП в России в территориальном разрезе, 2016-2018 гг.

	2016				2017				2018			
	Микро предприятие	Малое предприятие	Среднее предприятие	Всего	Микро предприятие	Малое предприятие	Среднее предприятие	Всего	Микро предприятие	Малое предприятие	Среднее предприятие	Всего
Центральный ФО	1669190	94127	8524	1771841	1 759 869	93 550	8 171	1 861 590	1 771 944	87 322	7 404	1 866 670
Северо-Западный ФО	636864	34119	2368	673351	661 428	33 878	2 400	697 706	673 912	31 354	2 229	707 495
Южный ФО	669724	21395	1470	692589	688 947	21 627	1 550	712 124	687 233	20 758	1 436	709 427
Северо-Кавказский ФО	193540	4963	364	198867	193 777	5285	441	199 503	195 729	5 159	438	201 326
Приволжский ФО	1013946	51163	3841	1068950	1029224	50280	3526	1 083 030	1 029 904	47 424	3 320	1 080 648
Уральский ФО	485917	22328	1597	509842	496643	22217	1573	520 433	495 640	20 781	1 480	517 901
Сибирский ФО	658201	29518	1896	689615	670999	29421	1979	702 399	615 256	25 768	1 787	642 811
Дальневосточный ФО	249557	10875	653	261085	250998	10775	658	262 431	302 008	12 192	717	314 917

Составлено по материалам: [20]

Следует упомянуть, что в анализируемых федеральных округах более половины предприятий ведут свою деятельность в сфере строительства, торговли, и сфере услуг. Так, на рисунке 2.15 даны 10 самых популярных видов деятельности МСП в России в 2018 году, из которых строительство жилых и нежилых зданий занимает 15%, розничная торговля (преимущественно пищевыми продуктами) – 12%, деятельность

автомобильного грузового транспорта – 11%, услуги по автомобильным перевозкам и парикмахерские услуги – 10%, деятельность ресторанов и услуги по доставке питания – 8%, а аренда и управление собственным или арендованным нежилым недвижимым имуществом – 7%. Наименьшую долю в структуре МСП занимают здравоохранение и социальные услуги (1,6%), добыча полезных ископаемых (1,3%), культура, спорт и досуг (0,5%), образование (0,1%) от суммарного оборота сектора МСП.



Рис. 2.15. 10 самых популярных видов деятельности МСП в России

Источник: [20]

Таким образом, на основе экономической оценки малого и среднего бизнеса в России можно сделать следующие выводы:

- 1) Россия существенно уступает многим странам по таким удельным показателям как доля сектора МСП в экономике, доля работников, число субъектов МСП, а также доля оборота в секторе малого и среднего бизнеса;
- 2) В рейтинге национального предпринимательства в отчете «Глобальный мониторинг предпринимательства (GEM) 2018-2019 г.» Россия занимает 37 место и показывает низкие результаты в сфере государственной политики и помощи предпринимательской деятельности, финансовой сфере предпринимательства, обучения предпринимательству на школьном и постшкольном этапах. Единственный высокий результат страна показала по такому фактору как динамика внутреннего рынка;
- 3) В структуре МСП России по количеству предприятий и работников малые предприятия лидируют, а средний бизнес практически отсутствует в экономике.



- 4) Несмотря на общее повышение количества малых и средних предприятий, структура МСП по территориальному признаку, по виду деятельности и масштабу предприятий, характеризует слабое развитие сектора МСБ;
- 4) Большая часть МСП находится всего в двух федеральных округах – Центральном ФО и Приволжском ФО;
- 5) Основными видами деятельности в секторе малого и среднего бизнеса являются торговля, строительство и обрабатывающая промышленность, в частности пищевая промышленность.

### **2.3. Анализ факторов интернационализации малого и среднего бизнеса в России**

Международная торговля может быть обеспечена такими факторами, как политика свободной торговли, простые и неограничительные процедуры, эффективная и экономичная логистика, общие границы и сотрудничество стран. Экономика любой страны полагается на предпринимателей, которые имеют амбиции и возможности продавать на международном уровне. По версии авторов Глобального мониторинга предпринимательства (GEM), предприниматели являются «международными», когда 25% или более их продаж приходится на клиентов за пределами их экономик.

В странах с небольшим населением, таких как Люксембург, Кипр, Словения и Катар, предприниматели часто ищут клиентов за пределами своих небольших внутренних рынков. Напротив, страны с большим населением, такие как Китай, США, Индонезия и Бразилия, предоставляют большие внутренние рынки, которые могут быть привлекательными и достаточными для большинства предпринимателей. Однако, Индия является исключением: более четверти предпринимателей продают за пределами этой большой страны (рис. 2.16).

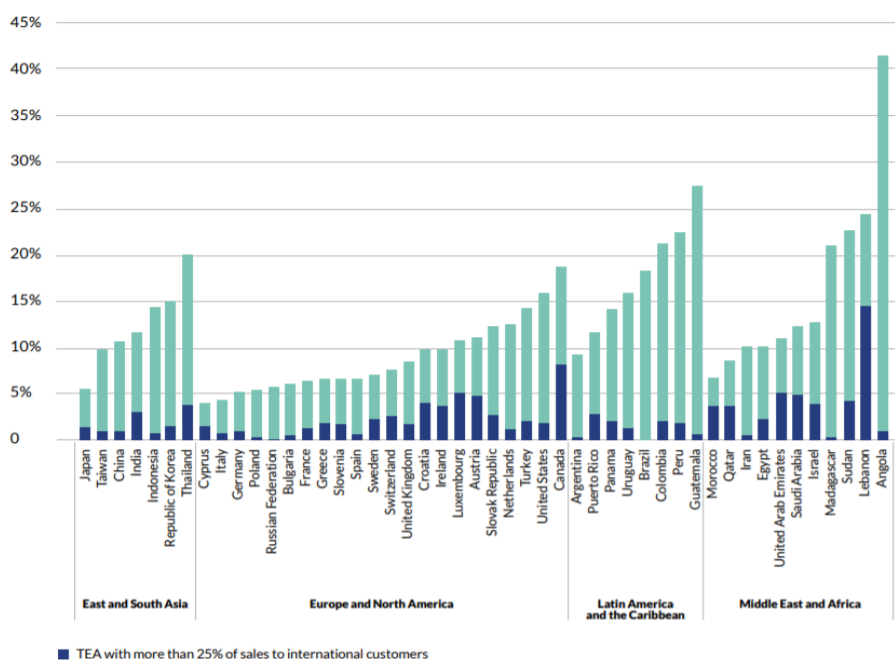


Рис. 2.16. Общий уровень предпринимательской активности в 48 странах в четырех географических регионах, показывающий долю международного ТЕА в 2018 году

Источник: [58]

Ближний Восток демонстрирует один из самых высоких уровней интернационализации: более половины предпринимателей в Ливане и Марокко классифицируются как международные. Высокая интернационализация наблюдается также в Катаре, ОАЭ и Саудовской Аравии. В отличие от предпринимателей на Мадагаскаре и в Анголе, которые осуществляют свою деятельность почти исключительно на внутреннем рынке.

Латинская Америка и Карибский бассейн – наименее интернациональный из регионов. Почти никто из предпринимателей не классифицируется как «международный» в Бразилии. Самый высокий уровень интернационализации можно наблюдать в Пуэрто-Рико, который проводит большую часть своей торговли с Соединенными Штатами.

Страны с самыми высокими показателями интернационализации в Европе, кроме Швейцарии, являются членами ЕС. Однако это относится не ко всем странам ЕС, например, менее 10% предпринимателей в Польше, Болгарии, Нидерландах и Испании являются международными. Канада, разделяющая границу и основную торговлю с Соединенными Штатами, сообщает, что 44% ее предпринимателей являются международными.

При этом нельзя не отметить, что Россия показывает самые низкие результаты по сравнению с другими представленными странами, не уступая только Бразилии. Это говорит о том, что лишь незначительная часть предприятий способна привлекать иностранный капитал, выходить на международные рынки, а также заниматься экспортной деятельностью, так как МСП в России ориентирован прежде всего на внутренний спрос.

В рамках данного исследования был проведен анализ вклада МСП в социально-экономическое развитие федеральных округов России на основе методики исследования Е.А. Мазилова и А.Е. Кремина [33], используя такие показатели как: удельный вес занятых на малых предприятиях в общей численности занятых в экономике региона (социальный вклад МП в развитие экономики региона), удельный вес оборота малых предприятий в ВРП региона (экономический вклад МП), а также удельный вес инвестиций в основной капитал малых предприятий в общем количестве инвестиций региона (инвестиционный вклад МП).

На первом этапе были проанализированы основные показатели деятельности МСП (включая микропредприятия) по федеральным округам России за 2016-2018 гг. и проведен расчет нормированных коэффициентов данных показателей, показанных в приложении 10, для приведения их в сопоставимый вид по формуле:

$$k_j = \frac{x_j - \min(x)}{\max(x) - \min(x)} \cdot N, \quad (2.1)$$

где  $k_j$  – значение частного показателя в отдельном регионе;

$\min(x)$  – минимальное значение данного показателя среди всей совокупности исследуемых объектов;

$\max(x)$  – максимальное значение данного показателя среди всей совокупности исследуемых объектов;

$N$  – коэффициент масштабности ( $N = 1$ ), то есть вычисляемый коэффициент может принимать значения от 0 до 1.

На втором этапе произведено вычисление отклонения показателей вклада МБ в развитие региона посредством следующей формулы (табл. 2.5):

$$I_j = \left( \frac{\bar{K}_j}{\bar{K}} - 1 \right) \cdot 100\% , \quad (2.2)$$

где  $I_j$  – индикатор отклонения вклада малого бизнеса в социально-экономическое развитие региона;

$\bar{K}_j$  – среднее значение анализируемого показателя конкретного региона за 2016-2018 гг.;

$\bar{K}$  – среднее значение анализируемого показателя по России за 2016-2018 гг.

Таблица 2.5

Вычисление отклонения показателей вклада малого бизнеса в развитие регионов России

	Количество занятых, чел.			Оборот предприятий, млн. руб.			Инвестиции в основной капитал, тыс. руб.		
	$\bar{K}$	$\bar{K}_j$	$I_j$	$\bar{K}$	$\bar{K}_j$	$I_j$	$\bar{K}$	$\bar{K}_j$	$I_j$
<b>Российская Федерация</b>	0,743			0,685			0,484		
<b>Центральный федеральный округ</b>		0,91	22,0%		1	46,0%		0,73	50,6%
<b>Северо-Западный федеральный округ</b>		1	34,7%		0,87	27,4%		0,2	-59,4%
<b>Южный федеральный округ</b>		0,53	-29,1%		0,75	9,4%		0,56	16,6%
<b>Северо-Кавказский федеральный округ</b>		0,15	-9,6%		0,52	-24,4%		1	106,0%
<b>Приволжский федеральный округ</b>		0,78	5,5%		0,65	-4,9%		0,82	169,7%
<b>Уральский федеральный округ</b>		0,94	26,9%		0	100,0%		0	100,0%
<b>Сибирский федеральный округ</b>		0,74	-1,0%		0,51	-25,4%		0,46	-5,7%
<b>Дальневосточный федеральный округ</b>		0,51	-31,9%		0,44	-35,7%		0,26	-45,5%

Составлено по материалам: [20, 24, 33]

Третий этап представлен таблицей, на которой разделены федеральные округа России на основе следующих критериев:  $I_j > 0$  и  $I_j = 0$ , вклад малого бизнеса является высоким;  $I_j < 0$ , то вклад низкий (табл.2.6). Данное разделение поможет выработать систему мер поддержки малого бизнеса и его развитие по всей России и ее федеральным округам.

Так, результаты вычисления основных показателей вклада малого предпринимательства за 2016-2018 гг. говорят о том, что высокий уровень вклада в социально-экономическое развитие не имеет ни один проанализированный округ России.

Таблица 2.6

## Вклад малого бизнеса в развитие регионов России на 2018 год

	Вклад в социальное развитие			Вклад в экономическое			Вклад в инвестиционное		
	высокий	средний	низкий	высокий	средний	низкий	высокий	средний	низкий
<b>Центральный федеральный округ</b>		+		+			+		
<b>Северо-Западный федеральный округ</b>			+		+				+
<b>Южный федеральный округ</b>			+		+			+	
<b>Северо-Кавказский федеральный округ</b>		+				+	+		
<b>Приволжский федеральный округ</b>		+				+	+		
<b>Уральский федеральный округ</b>			+			+			+
<b>Сибирский федеральный округ</b>			+			+			+
<b>Дальневосточный федеральный округ</b>			+			+			+

Составлено по материалам: [20, 24, 33]

Наивысшие результаты по данному анализу имеет Центральный федеральный округ, в котором наблюдается высокое экономическое и инвестиционное развитие округа. Москва и Санкт-Петербург, а также крупные промышленные центры, входящие в вышеупомянутый федеральный округ имеют низкую степень влияния на социальную сферу, и в структуре округа преобладают крупные организации и присутствует высокий теневой сектор труда. В 2018 году Росстат оценил долю занятых в неформальном секторе в 14,6 млн человек, или 20,1% от общей численности занятых в возрасте 15 лет и старше. Так как в неофициальном секторе занят каждый пятый работающий россиянин, необходимость решения данной проблемы увеличивается.

Негативная картина складывается со следующими федеральными округами: Уральский, Сибирский, а также Дальневосточный, которые имеют низкий вклад малого бизнеса во все проанализированные сферы. Для того, чтобы увеличить вклад в экономическое развитие необходимо совершенствовать механизм привлечения субъектов малого бизнеса в процесс государственных закупок, то есть сделать его более открытым для малого предпринимательства. Что касается инвестиционного развитие округов, то увеличение финансовых источников для малого бизнеса будет способствовать повышению объема инвестиций и инвестиционных проектов.

Факторы интернационализации малого и среднего бизнеса в России обусловлены экспортными возможностями регионов страны, которые зависят от уровня конкурентоспособности региона, однородности экономического пространства. На сегодняшний день однозначных оценок доли малого и среднего бизнеса в общем объеме экспорта страны нет. В целом несырьевой экспортной деятельностью занимаются 8,6% малого и среднего бизнеса, 26% поставляют товары в другие субъекты и 68% ведут бизнес только в своем регионе. Стоит отметить, что по итогам опроса «Опора России» было выяснено, что только 10% МСП на данный момент развиваются в новом направлении, в частности, экспортной деятельности (рис. 2.17).

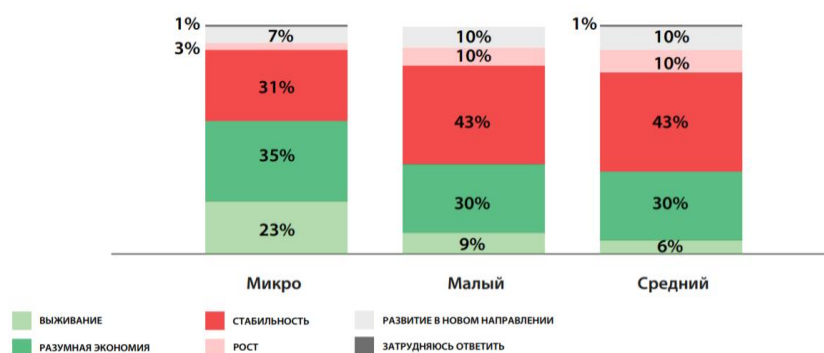


Рис. 2.17. Результаты опроса «Опоры России» по итогам четвертого квартала 2018 года на вопрос «Как бы вы описали текущую бизнес-стратегию вашего предприятия?»

Источник: [23]

Экспорт субъектов МСБ в большей части присутствует в торговле сельскохозяйственной продукцией, товарами пищевой и легкой промышленности. Однако такой экспорт не является высокотехнологичным, хоть и относится к несырьевому неэнергетическому экспорту.

Необходимо отметить, что российские регионы существенно различаются по объемам экспорта в анализируемом периоде. Наибольший удельный вес в общем импорте фиксируется Центральном ФО, при этом процент постепенно увеличивается, наименьший – в Северо-Кавказском ФО (табл.2.7). Так, несмотря на высокий вклад в инвестиционное развитие малого и среднего бизнеса в этот регион, объем экспорта данного округа остается неизменным. В Федеральных округах, которые имеют низкий вклад малого

бизнеса в социальное, экономическое и инвестиционное развитие региона, отмечают негативную динамику объема экспорта в анализируемом периоде.

Таблица 2.7

## Динамика объема экспорта федеральных округов России, 2016-2018 гг.

Федеральные округа и субъекты РФ	2016 год				2017 год				2018 год			
	Дальнее зарубежье	Страны СНГ	ВСЕГО	В % к итогу	Дальнее зарубежье	Страны СНГ	ВСЕГО	В % к итогу	Дальнее зарубежье	Страны СНГ	ВСЕГО	В % к итогу
<b>Всего</b>	247 943,7	37 730,3	285 674,0	100,0	309 687,5	48 079,4	357 766,8	100,0	395 343,8	54 619,9	449 963,7	100,0
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	119 140,0	18 149,2	137 289,1	48,1	151 268,5	23 646,7	174 915,2	48,9	199 688,8	26 493,0	226 181,8	50,3
СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	28 353,8	3 501,2	31 855,1	11,2	36 768,6	4 595,6	41 364,2	11,6	45 506,8	5 243,6	50 750,4	11,3
ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	10 683,6	2 112,5	12 796,1	4,5	13 572,0	2 620,2	16 192,2	4,5	17 316,3	3 137,6	20 453,9	4,5
ПРИВОЛЖСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	24 543,1	6 923,3	31 466,4	11,0	28 304,0	8 795,7	37 099,6	10,4	33 420,9	9 951,3	43 372,2	9,6
УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	23 600,3	3 304,7	26 905,0	9,4	27 652,5	4 198,2	31 850,7	8,9	35 988,4	4 955,9	40 944,3	9,1
СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	22 594,0	3 092,4	25 686,4	9,0	29 370,2	3 563,6	32 933,8	9,2	34 611,7	4 141,9	38 753,6	8,6
ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	18 367,7	272,6	18 640,3	6,5	22 035,4	209,0	22 244,4	6,2	27 967,6	249,2	28 216,8	6,3
СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	632,9	349,0	981,9	0,3	716,4	450,4	1 166,8	0,3	843,4	447,4	1 290,7	0,3

Составлено по материалам: [25]

Одним из важных факторов интернационализации малого и среднего бизнеса является финансирование деятельности. В 2018 году потребность в финансировании существенно выросла по сравнению с предыдущим годом, а количество предприятий, которые обращались за кредитами и получили одобрение значительно увеличилась с 7% до 17% (рис. 2.18). Однако в 2019 году ожидается низкое значение показателя легкости получения кредитов.

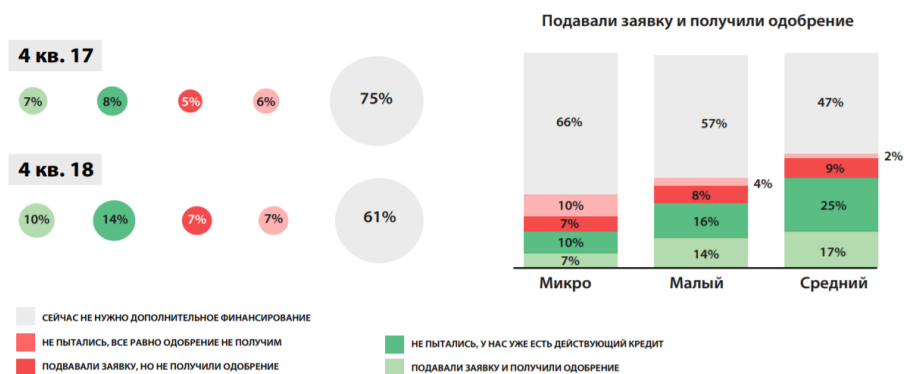


Рис. 2.18. Результаты опроса «Опоры России» по итогам четвертого квартала 2018 года на вопрос «Обращались ли МСБ за кредитами?»

Источник: [23]

Что касается уровня конкуренции, то интенсивность на рынках России можно оценить, как умеренную: 50,5% участников опроса указали на высокую или очень высокую конкуренцию, этот показатель впервые с 2015 года продемонстрировал рост. Количество респондентов, которые не испытывают

конкуренцию увеличилось – на это в 2019 году указали 12,6% по сравнению с 11,8% в 2018 и в 12,2% в 2017 году (рис.2.19).



Рис. 2.19. Динамика оценок бизнесом состояния конкуренции в 2015-2019 гг., доля в общем числе респондентов, %

Источник: [37]

В опросе Аналитического центра при правительстве России было выяснено, что большинство респондентов считают конкуренцию стимулом для развития бизнеса и выхода на новые географические или продуктовые рынки и 25% участников опроса отмечают негативное влияние на бизнес. Стоит отметить, что мнение о пользе конкуренции заявляют в большей степени представители крупного бизнеса (93% случаев), среди микропредприятий – 70% случаев, малых предприятий – 80%, среднего – 90% случаев. Несмотря на большое количество программ и методов поддержки МСП в России, 32,75% респондентов считают, что органы власти мешают бизнесу своими действиями и лишь 2%, что оказывают положительное влияние. При этом представители крупных предприятий отрицают, что вмешательство государства хотя бы иногда оказывает положительное воздействие на деятельность компании (рис.2.20).

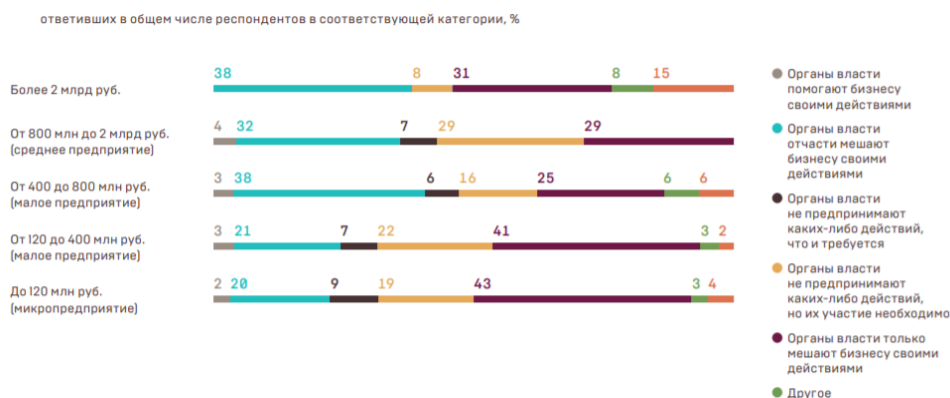


Рис. 2.20. Оценка бизнесом деятельности органов власти в зависимости от категории бизнеса, %

Источник: [37]



Негативная тенденция была отмечена в решениях российских компаний к расширению своей деятельности: доля тех, кто не планирует выходить на новые рынки в ближайшие 3 года, составила 32% (по сравнению с 29% в 2018 году и 27% в 2016 году). Высокий уровень интернационализации и готовность к расширению бизнеса проявляют предприятия, которые ведут деятельность на рынках дальнего зарубежья: 89% – планируют выход на новые географические рынки, 63% – на новые продуктовые рынки и только 5% не планирует расширения в ближайшие три года (прил.11).

Основными барьерами для выхода на новые географические или продуктовые рынки, по мнению представителей бизнеса в России считаются: нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательство, высокие налоги, коррупция, действия/давление со стороны органов власти, нехватка финансовых средств, высокие начальные издержки для организации бизнеса, сложность получения доступа к инфраструктуре, насыщенность рынков сбыта [40]. Так, более 55% респондентов указывали на значительные издержки при преодолении барьеров и лишь 1,7%, что барьеры в их отрасли отсутствуют. Наибольшее количество барьеров наблюдается в таких отраслях как сельское хозяйство, сфера услуг в области информации и связи, топливно-энергетический комплекс, отрасли производства и распределения электроэнергии, газа, воды, производство стройматериалов и представителям отрасли сельского хозяйства. Для предприятий в сфере финансовых услуг наибольшим барьером является отсутствие информации о конкурентной ситуации на рынках.

Таким образом на основе анализа факторов интернационализации малого и среднего бизнеса в России можно сделать вывод, что количество малых и средних предприятий, занимающихся экспортной деятельностью крайне мало, а процент фирм, которые планируют выйти на зарубежный рынок низкий, относительно других стран. В России существует целый ряд барьеров, которые препятствуют развитию предпринимательства, в том числе, и действия органов власти в данной сфере.

Проанализировав меры государственной поддержки малого и среднего бизнеса в России и за рубежом можно сделать вывод, что в Российской Федерации созданы основные институты и инструменты развития экспорта, представленные за рубежом. Стоит отметить, что на федеральном уровне создаются общие условия деятельности внешнеэкономических предприятий, а непосредственной организацией повышения объема экспорта малого бизнеса занимаются региональные органы власти и управления. Правительство России прилагает значительные усилия на оказание поддержки малому и среднему бизнесу, однако на сегодняшний момент система поддержки фрагментарна. Вместе с тем вклад малого и среднего предпринимательства в общие экономические показатели в Российской Федерации существенно ниже, чем в большинстве не только развитых, но и развивающихся стран. Большая часть государственных программ финансирования МСП в России находится на стадии разработки или становления, в связи с чем возникла угроза со стороны международных и иностранных финансовых учреждений, которые оказывают значительное влияние на экономику за счет увеличения финансовых услуг, оказываемых сектору малого и среднего предпринимательства.

На основе экономической оценки развития малого и среднего бизнеса, было определено, что Россия существенно отстает от развитых экономик мира. Уровень развития МСБ напрямую определяет степень развития регионов страны и экономики в целом, приносит значительный вклад в объемы производства, ВВП и занятость. Так, в России доля предприятий данного сектора в общем числе всех предприятий составляет только лишь 21%. Развитие малого и среднего бизнеса идет более быстрыми темпами в зарубежных странах, так как высока доля полной и масштабной поддержки государства и частных финансовых структур, в отличие от России.

## **ГЛАВА 3. ОСОБЕННОСТИ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

### **3.1 Проблемы интернационализации малого и среднего бизнеса в России в условиях санкций**

Для решения вопроса увеличения количества экспортно-ориентированных малых и средних предприятий, необходимо выделить основные проблемы их развития и определить приоритетные меры государственной поддержки, направленные на их решение.

Проблема малого и среднего предпринимательства уже заложена в самом определении, так как бизнес всегда связан с риском, из-за которого некоторые предприятия могут не устоять на рынке и перестают существовать. Однако с помощью оптимальной и эффективной поддержки государства малого и среднего бизнеса и решения следующих проблем, возможно возрастание шансов компании выстоять в конкурентной борьбе и развиваться на международном уровне. Так, среди основных причин, которые сдерживают развитие малых и средних предприятий можно выделить 5 групп:

#### 1. Проблемы, связанные с информацией о зарубежных рынках:

- недостаток информации об иностранных рынках и партнерах;
- слабая информированность о нормативно-правовых особенностях законодательства зарубежных стран;
- неосведомленность о возможностях иностранных рынков;
- непонимание экономического развития за пределами родной страны.

#### 2. Проблемы, связанные с внешними барьерами для развития экспорта:

- сложность оценки соответствия и высокая стоимость, так как существуют различия в техническом регулировании, сертификации, испытаниях, декларировании, стандартизации и так далее;
- отсутствие широкого понимания правил, которым необходимо следовать на зарубежных рынках;

- недостаточный объем государственной помощи малым и средним предприятиям-экспортерам на территории иностранных государств;

Так, при развитии экспорта, власти России в основном оказывают поддержку крупным компаниям в торговле высокотехнической продукцией, которые в полной мере пользуются всеми возможными инструментами поддержки – кредитованием, страхованием, субсидированием затрат и др., а малый бизнес зачастую может не знать о правительственных мерах. Доля экспорта при поддержке МСБ остается незначительной, однако не отмечено фактов вытеснения предприятий за счет поддержки крупных экспортеров.

Аудитор Счетной палаты Александр Жданьков заявил, что «национальная система поддержки экспорта пока не создана», а у государственных властей «отсутствует четкое и системное понимание того, как реализуемые механизмы поддержки экспорта повлияют на выход продукции России на международные рынки» и «часть показателей анализа государственной поддержки МСП изначально занижены что приводит к их перевыполнению» [30].

Стоит отметить, что работа на региональном уровне по поддержке экспорта также крайне неэффективна. Так, торговые представительства в иностранных государствах, выполняют возложенные на них функции по-разному, а стратегические и плановые документы нуждаются в ревизии.

- сложная и дорогая логистика за пределами страны;
- трудоемкий вопрос иностранного налогообложения;
- многозатратное решение административных барьеров, под которыми подразумевают наличие множества подзаконных актов, противоречия между различными уровнями законодательства, большое количество контролирующих органов, большой объем отчетности;
- трудность налогового администрирования сделок;
- дорогое решение трансграничных споров и жалоб;

- новизна и чужеродность среды: национальные особенности и предрассудки; неизвестность или низкий уровень репутации компании; неспособность конкурировать с предприятиями на зарубежных рынках; низкая скорость принятия решений от головного офиса;
- большие транзакционные издержки для участия в международной кооперации;
- нестабильная внешняя политика страны и ухудшение внешнеэкономических отношений с другими странами;
- регистрация товаров в соответствии с правилами внешних рынков;
- повышенные риски совместной деятельности с зарубежными партнерами, связанные с защитой прав собственности;
- затруднительное определение деловых партнеров за рубежом.

### 3. Проблемы, связанные с внутренними барьерами для МСП.

#### 3.1. В области развития экспорта компании:

- высокий уровень тарифов естественных монополий;
- сложность организации защиты интеллектуальной собственности;

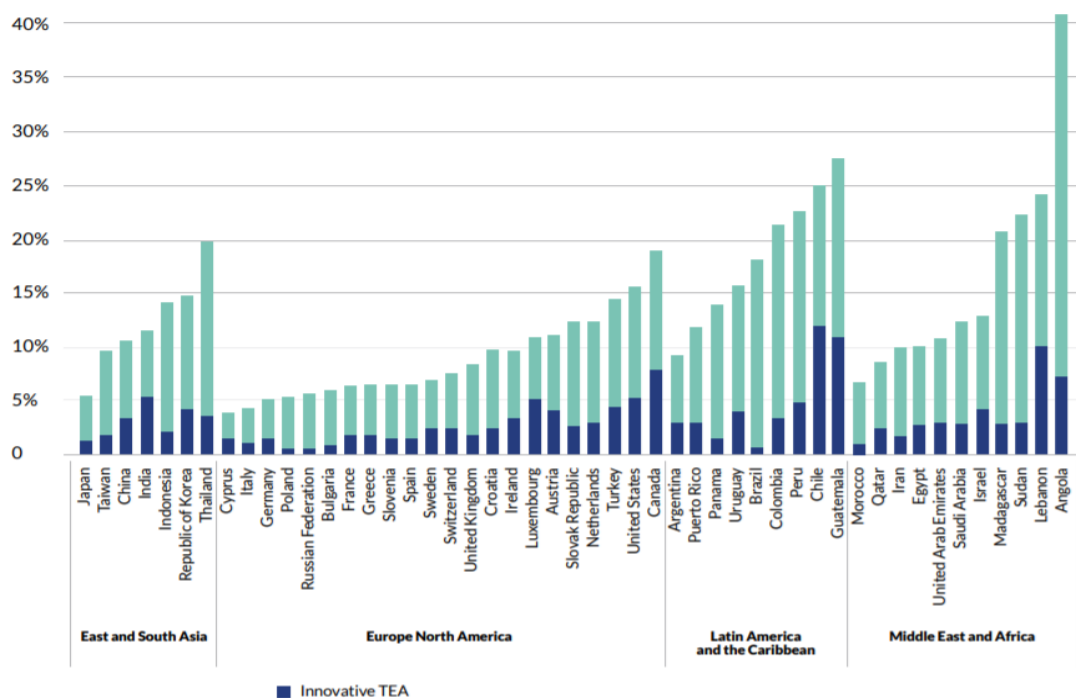


Рис.3.1. Общие показатели предпринимательской активности в 49 странах в четырех географических регионах, показывающие долю инновационного ТЕА в 2018 году

Источник: [59]

Так, в России уровень инноваций в МСБ составляет менее 15% предпринимателей, что сопровождается низкими показателями ТЕА.

- высокая стоимость или отсутствие необходимого уровня технологий при разработке и производстве экспортной продукции.

### 3.2. В области административно-таможенных процедур:

- сложность таможенного администрирования экспортных сделок;
- длительная и сложная процедура валютного контроля;
- получение лицензий и других разрешительных документов.

### 3.3. Проблемы в социальной сфере МСП:

- низкий уровень гендерного равенства;

В России женщины-предприниматели составляют половину от мужчин-предпринимателей. На рисунке 3.2 показано, что в половине стран уровень женского ТЕА составляет менее 5%, то есть мужчины составляют непропорционально большую долю всей предпринимательской деятельности.

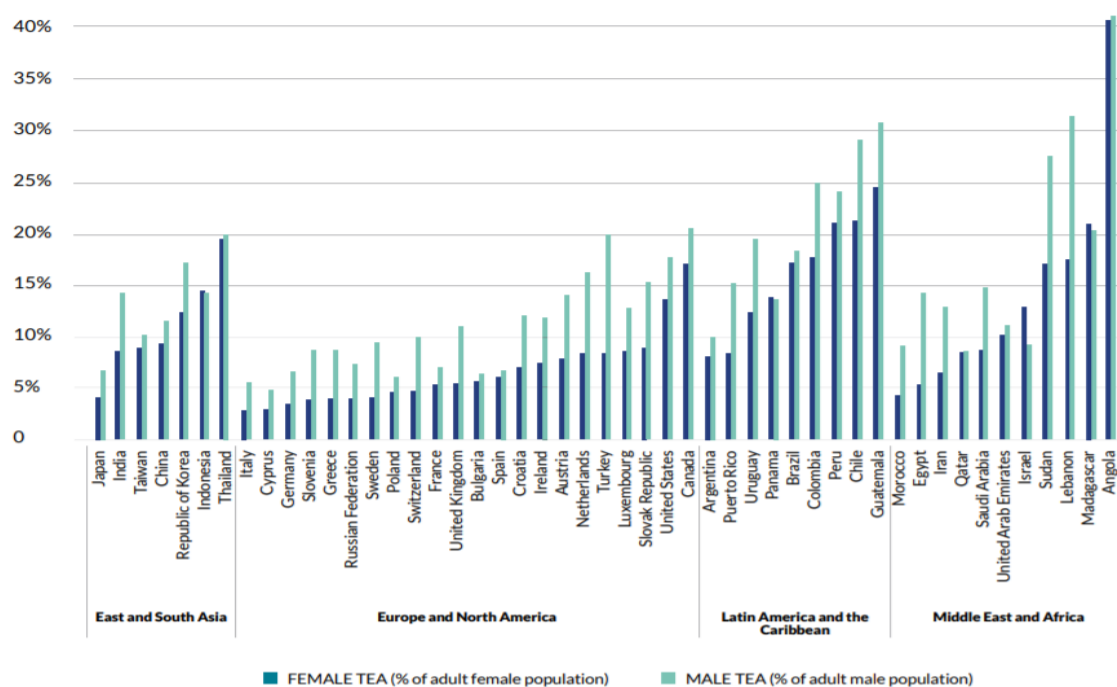


Рис.3.2. Общие показатели предпринимательской активности в разбивке по полу в 49 странах в четырех географических регионах в 2018 году  
Источник: [59]

- низкая доля создания рабочих мест в малых и средних предприятиях;

В той степени, в которой предприниматели создают рабочие места, они могут способствовать занятости и благополучию в своих обществах. В

частности, в регионах с низким уровнем дохода предприниматели могут играть важную роль в развитии своей экономики. На рисунке 3.3 показаны уровни ТЕА, разбитые на три категории, в зависимости от количества сотрудников, которых предприниматель планирует нанять в течение следующих пяти лет. Так, в России наблюдается низкая активность по созданию рабочих мест – большинство предпринимателей (81%) говорят, что не планирует создавать более шести рабочих мест в последующие пять лет.

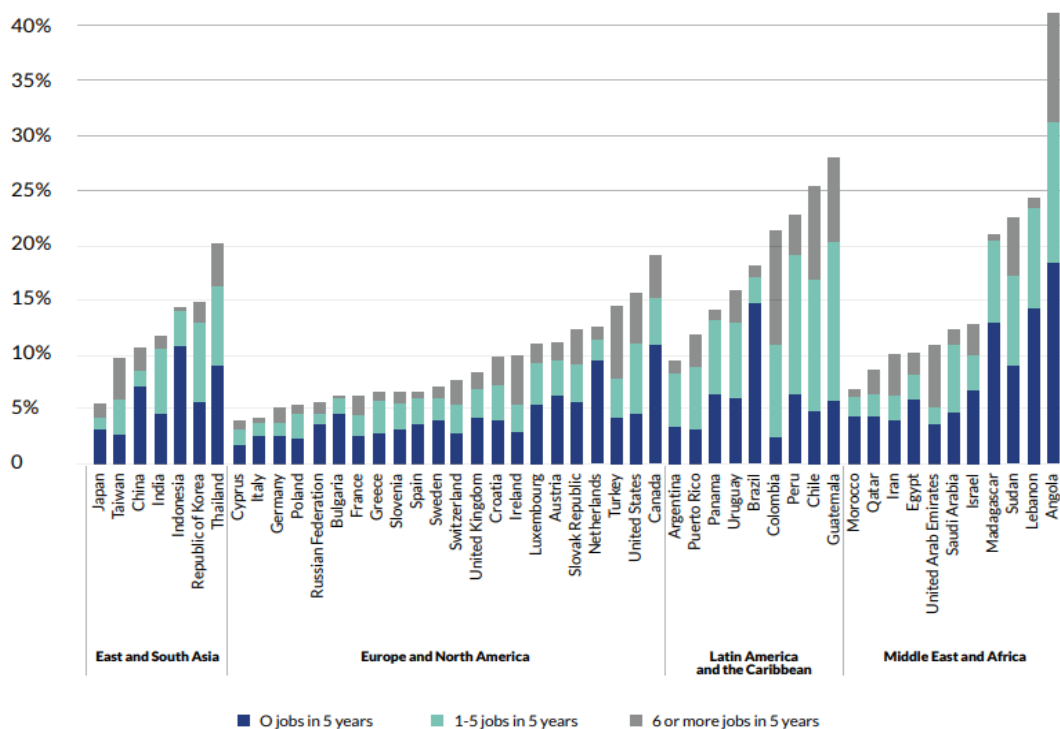


Рис.3.3. Общие показатели предпринимательской активности в 49 странах в четырех географических регионах, показывающие три уровня ожиданий роста в 2018 году

Источник: [59]

- средний уровень по двум социальным установкам: статус успешных предпринимателей и предпринимательство как хороший выбор карьеры.

Как видно из рисунка 3.4, есть широкие различия между тем, восхищаются ли успешными предпринимателями в обществе, и думают ли о предпринимательстве как о хорошей карьере. Это может зависеть от многих аспектов, таких как, доступность предпринимательства, требования, связанные с открытием бизнеса, уровень конкуренции, а также размер и восприимчивость рынка, которые могут повлиять на мнение о перспективах этой альтернативы карьеры. Убеждения могут также зависеть от наличия

других вариантов карьеры. Например, если в обществе есть хорошие рабочие места, предпринимательство может выглядеть менее привлекательным, особенно если потенциал для вознаграждения низкий или непредсказуемый.

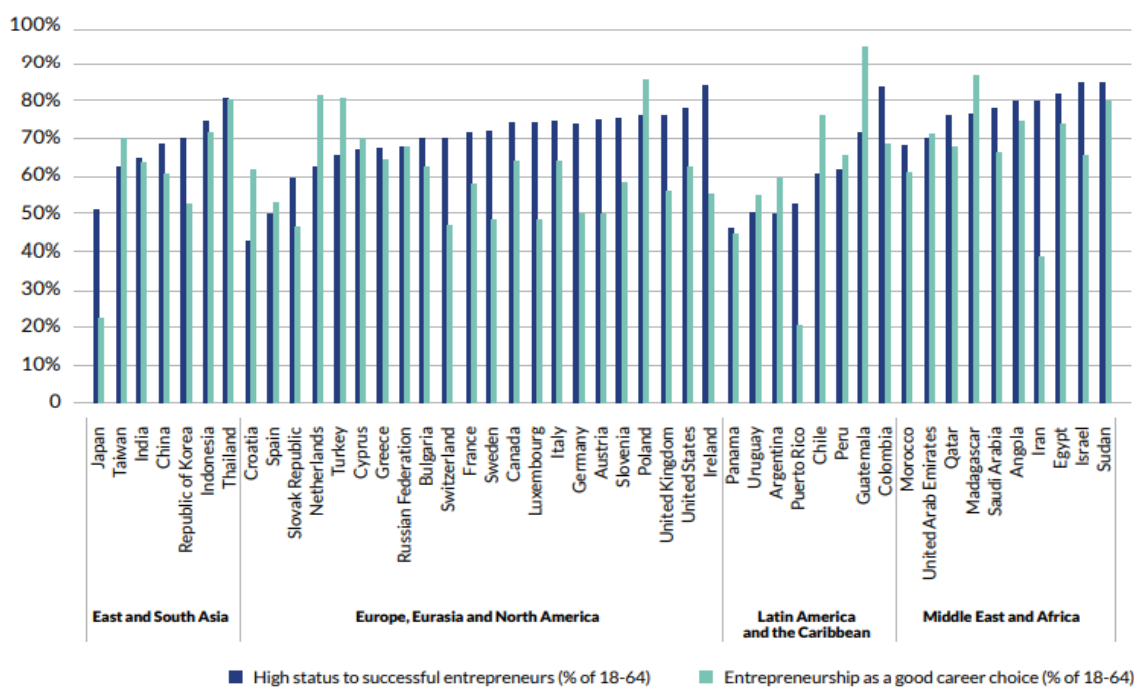


Рис. 3.4. Общественные взгляды на статус предпринимателей и предпринимательство как карьера в 49 странах в четырех географических регионах, в 2018 году

Источник: [59]

### 3.4. Проблемы в экономической сфере:

- высокие пошлины на импортные материалы, которые МСП используют для производства продукции на экспорт;
  - недостаток крупных инвестиций;
  - высокие процентные ставки и низкий уровень доступности кредита;
- Однако, стоит отметить, что процентные ставки по кредиту имеют тенденцию снижения (прил.12);
- высокая налоговая нагрузка;

Российская Федерация входит в группу стран с наиболее высокой налоговой нагрузкой, при этом уровень налоговой нагрузки в стране не соответствует уровню производительности труда, который существенно ниже, чем в развитых странах. Несмотря на то, что значительная часть налоговых поступлений идет от крупных предприятий, нагрузка на малый и средний



бизнес достаточно выше, чем в развитых странах, что сдерживает их развитие и приводит к дроблению и повышению теневого сектора (рис.3.5.).

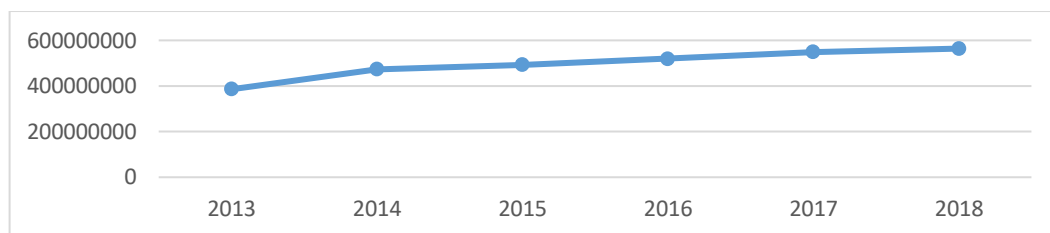


Рис. 3.5. Динамика налоговых поступлений от субъектов малого и среднего бизнеса, тыс. руб., 2013-2018 гг.

Составлено по материалам: [60]

- высокие тарифы на услуги инфраструктурных монополий. В России текущие затраты инфраструктурных монополий завышены на 30% в среднем. К тому же, никакой мотивации у монополий к повышению эффективности нет.

### 3.5. В области правового регулирования и защиты МСП:

- небезопасность ведения бизнеса по мнению экспертов и предпринимателей. Так, больше половины экспертов считают ведение бизнеса в России небезопасным (57,1%), а среди предпринимателей, которые подверглись уголовному преследованию, данная цифра составляет 95%. По мнению экспертов, основной причиной возбуждения уголовного дела являются личные мотивы сотрудников правоохранительных органов и конфликты между предпринимателями. В результате, почти 90% предпринимателей теряют свой бизнес, а количество сотрудников, которые потеряли работу составляет 130 человек на одно предприятие в среднем.

В целом, 69,4% экспертов считают, что правосудие в России является зависимым и субъективным, и только треть респондентов считают, что законодательство России предоставляет достаточные гарантии для защиты МСП от необоснованного уголовного преследования [42].

- низкая эффективность программ и государственных институтов поддержки малого и среднего бизнеса, а также международной кооперации и, как следствие, недоверие предпринимателей к государству;

Основная проблема состоит в том, что несмотря на принятие государством множества стратегий, документов, программ поддержки и

понимания необходимости развития МСП, большинство документов либо не реализуются, либо являются неэффективными, либо предприниматели даже не знают об их существовании. Так, государственную поддержку не получали и ничего не знали о ней 20,8% респондентов, и 43,7% не получали и не планируют [42]. В целом, можно сказать, что с одной стороны, государство способствует развитию МСП, с другой стороны, тормозит. Так, с 2019 года введен налог на самозанятых, а программа поддержки МСП Минэкономразвития за три года сократилась на 11,98 млрд руб. в 2018 году.

4. Причины, которые связаны с отсутствием заинтересованности в развитии:

- отсутствие конкурентоспособной продукции или услуг;
- отсутствие понимания необходимости экспорта, поскольку внутренний рынок предлагает достаточные возможности;
- отсутствие заинтересованности в расширении;
- восприятие того, что продукт или услуга являются специфическими для страны происхождения и не подлежат экспорту.

5. Проблемы внутри компании:

- некомпетентное руководство (отсутствие знаний, неспособность решать нестандартные задачи или управленческого опыта);
- отсутствие специализированного персонала для работы с экспортом;
- коммуникационные проблемы ввиду незнания иностранного языка;
- недостаток компетенции в области внешнеэкономической деятельности сотрудников предприятия;
- низкая квалификация (отсутствие) кадров.
- дефицит (отсутствие) финансовых ресурсов у предприятия;

Среди причин, которые привели к прекращению бизнеса, наиболее распространенной в России, была нехватка прибыли, однако, в целом, у страны низкий процент прекращения деятельности малых и средних предприятий, по сравнению с другими странами.

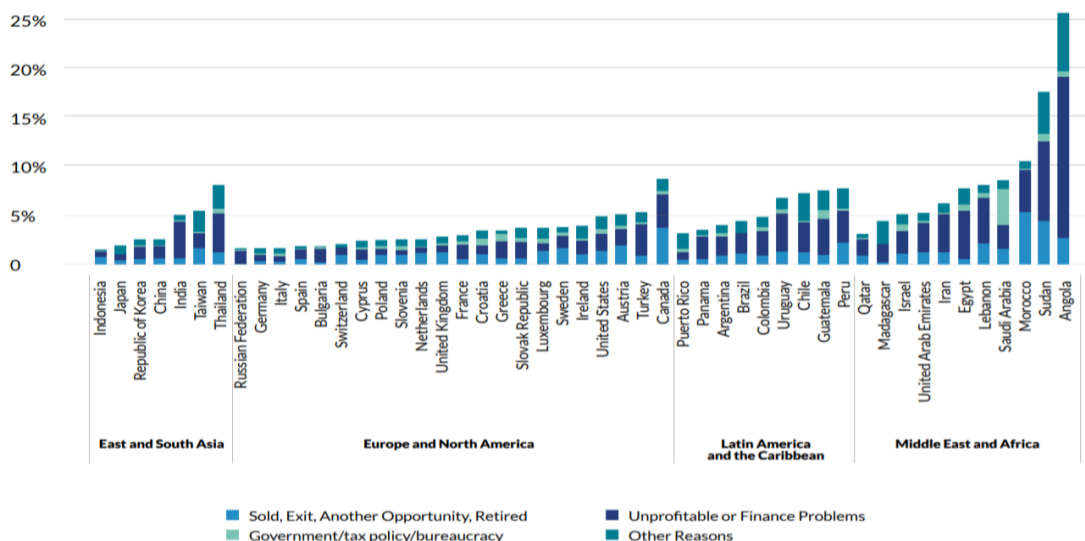


Рис. 3.6. Причины прекращения деятельности МСП в 49 странах в четырех географических регионах, в 2018 году

Источник: [59]

Таким образом, в условиях геополитической нестабильности и кризисных явлений в экономике России особую важность приобретают внешняя торговля страны и ее регионов и развитие, поддержка, правовое регулирование, интернационализация малых и средних предприятий.

### 3.2. Перспективы интернационализации малого и среднего бизнеса в России в условиях санкций

Продвижение малых и средних фирм как двигателя роста, занятости и диверсификации доходов стало предметом государственной политики России. Государство стремится устранить структурные барьеры для роста, чтобы дополнительно стимулировать малые и средние предприятия. Так, в 2018 году правительство инвестировало 690 миллионов евро в стартовые гранты, микрокредиты, поддержку малого предпринимательства, обучение субъектов МСП, и было создано 140 000 рабочих мест.

Стратегия развития малого и среднего бизнеса до 2030 года делает упор на усиление конкуренции, создание благоприятной экономической среды, которая стимулирует ускорение роста микро, малых и средних предприятий, а также изменение структуры сектора. Основными целями стратегии в секторе МСП стало:

- 1) Повышение объема сектора малого и среднего бизнеса. Планируется к 2030 году увеличение выручки сектора МСП в Российскую Федерацию до 110 трлн. руб., то есть увеличение доли МСП в ВВП до 40 %;
- 2) Увеличение количества и объема средних предприятий до 30% к 2030 г.;
- 3) Увеличение доли высокотехнологичных предприятий в секторе МСП до 40% к 2030 году;
- 4) Повышение производительности труда до 4 млн руб. в год к 2030 году;
- 5) Увеличение доли малого и среднего бизнеса в общей занятости населения России за счет легализации и перехода из крупных предприятий до 45% к 2030 году [36].

Стоит отметить, что отношение к МСБ меняется. Так, первый принцип стратегии «малый бизнес прежде всего» определил приоритеты развития предпринимательства. К тому же государство приняло нацпроект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», что говорит о значимости и первоочередности роста сектора МСП. Интересно, что в отличие от стратегии развития МСП, где большинство мероприятий «дорожной карты», не предусматривают дополнительного финансирования, а бюджетные средства на развитие гарантийных фондов, лизинга, поддержку инновационных проектов будут выделены только «Корпорации МСП», нацпроект получил значительное финансирование во всех сферах проекта (рис.3.7).



Рис. 3.7. Бюджет и федеральные проекты национального проекта  
Источник: [11]

Предполагается, что нацпроект будет реализовывать все методы поддержки МСП от появления идеи до выхода на экспорт. То есть данный документ уделяет большое внимание самозанятому населению, налогообложению («мягкие налоговые переходы» от упрощенных налоговых режимов в общий, или «предпринимательский лифт»), вопросам льготного кредитования предпринимательства (предлагается также развитие микрофинансирования, лизинга и запуск альтернативных источников финансирования), развитию системы поддержки фермеров и сельской кооперации, поддержке экспорта за счет Центров поддержки экспорта и специалистов к 2021 г. (рис.3.8), популяризации бизнеса, а также совершенствования системы государственных закупок.

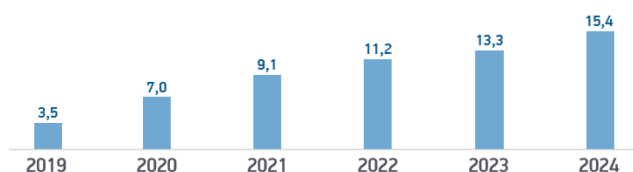


Рис. 3.8. Количество МСП-экспортеров при поддержке Центров поддержки экспортеров, тыс. ед.

Источник: [11]

Особое внимание уделено информационным ресурсам, которые должны стать главным поставщиком информации и единой точкой входа для предпринимателей. А центры «Мой бизнес» – осуществляют эту функцию онлайн. В подобных региональных центрах будет выстраиваться сервисный подход к поддержке МСП. Один менеджер будет сопровождать малое предприятие от начала его регистрации до перехода в категорию среднего предприятия. На рисунке 3.8 показано планируемое количество центров, которые должны открыть к 2024 году.



Рис.3.8. Создание центров «Мой бизнес», помогающих МСП  
Источник: [11]

Всего нацпроект имеет три целевых показателя, показанных на рисунке 3.9. Также планируется повысить среднюю продолжительность жизни МСП с 5 лет в 2018 году до 6-7 лет в 2024 году.



Рис. 3.9. Цели и целевые показатели нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» к 2024 году

Составлено по материалам: [11]

Увеличение доли МСП в ВВП за счет увеличения доли закупок крупнейших заказчиков у МСП до 18% (до 5 трлн. руб. объем к концу 2024 г.); повышения количества налогоплательщиков МСП, применяющих упрощенную систему налогообложения до 1,2 млн.; в четырех субъектах России будет запущен проект на базе мобильного приложения для самозанятых граждан с целью отработки ключевых параметров специального налогового режима; 10 трлн. руб. – консолидированный объем финансовой поддержки МСП в рамках НГС, и кредитов по льготной ставке в 2019-2024 гг.; 14,318 млрд. – сумма субсидий АО «Корпорация «МСП» на финансовое обеспечение исполнения обязательств по гарантиям субъектам МСП до 2024 гг.; 14,054 и 21,4 млрд. руб. – субсидии органам государственной власти субъектов страны для создания и развития региональных гарантийных организаций, а также государственных микрофинансовых организаций и на субсидирование ставки вознаграждения по микрозаймам соответственно; 107,6 млрд. руб. – объем лизинговых сделок для субъектов МСП.

На основе оценки состояния малого и среднего бизнеса, анализа факторов интернационализации МСП, выявленных проблем, а также изучения

зарубежного опыта целесообразны были бы для развития и поддержки МСП введения в следующих сферах:

- Финансовая сфера. Было выделено четыре элемента, которые способствуют улучшению качества и объема кредитной отчетности для МСП:
  - идентификация заемщиков МСП;
  - включение альтернативных улучшений доступа к финансированию для МСП через источники данных кредитной отчетности;
  - расширение видов информации, имеющейся на МСП, включая их сферу деятельности, финансовое положение, а также финансовые и нефинансовые обязательства;
  - настройка конкретных продуктов, предназначенных для сектора МСП.

Для решения проблемы улучшения доступа к финансированию для МСП и доступности больших данных, облачных сервисов и мобильных технологий необходимо чтобы все соответствующие заинтересованные стороны на кредитном рынке, включая политиков и группы по защите прав потребителей, выстроили стратегию для преодоления сохраняющегося информационного разрыва. Во многих случаях именно правовые рамки должны адаптироваться к перспективе увеличения потока данных при принятии положений, обеспечивающих их качество и целостность и решающих соответствующие проблемы конфиденциальности. Так, целесообразно законодательно утвердить орган по отслеживанию достоверности информации о кредитных историях предпринимателей и ускорить процесс кредитования посредством «онлайн». Государству также необходимо законодательно урегулировать возможность одобрения сделок заинтересованных лиц, чтобы облегчить процедуру судебной проверки, обязать учитывать мнение кредиторов при вынесении решений в процессе рассмотрения дел о неплатёжеспособности предприятий, снизить судебные издержки сторон посредством уменьшения требуемых процедур, а также дополнительно создать специальный отдел суда для решения споров по исполнению контрактов.

— информационная сфера. Внимание средств массовой информации формирует осведомленность о предпринимательстве и может повысить интерес к этой деятельности в обществе. На данный момент, Россия имеет среднее значение по данному показателю. Поэтому необходимо повысить данный показатель до уровня таких стран как Индонезия, Таиланд и Тайвань, где сложились благоприятные впечатления об статусе субъектов МСП.

Было бы целесообразно установить обязательное членство малых и средних бизнесменов в профессиональных объединениях. Так, опыт использования данной практике хорошо отразился в Германии. Это может быть и новая структура, которая создана на основе ТПП, РСПП, Деловая Россия и Опора России. Помимо членских взносов с принятием данных расходов к снижению базы по налоговой политике, данное нововведение может способствовать расширению канала доведения информации до МСП. Также необходимо сформировать в регионах базы данных, содержащие нормы законодательства, политики банков с перечнем услуг в сфере кредитования МСП, информационно-аналитические материалы относительно развития предпринимательства региона, и т.д. Ярким примером для России в этом контексте может выступить Япония, где исследования показали комплексность и действенность базовых программ поддержки МСП.

3) консультационная сфера. На данный момент обучение и консультации предпринимателей и сотрудников предприятий – это база не только для создания бизнеса, но и развития на международном уровне. В России существует Агентство поддержки МСП и Корпорация поддержки МСП, которые предлагают проведение бесплатных мастер-классов и семинаров для компаний (прил. 13). Однако, зачастую данные семинары показывают низкую эффективность и предпринимателям не хватает обратной связи с тренерами, пусть даже и большим практическим опытом. Поэтому предложение о внедрении программы компенсации затрат на привлечение российских и зарубежных консультантов и специалистов, которые имеют



опыт развития разных видов бизнеса и могут на «практике» показать, как успешно можно руководить предприятием является более чем разумным.

Помимо этого, необходимо повысить кадровый потенциал и совершенствовать кадровую инфраструктуру в работе в условиях повышенной конкуренции, а также повысить объем инвестиций в развитие человеческого капитала в Российской Федерации. Для этого необходимо создавать благоприятную среду для воспитания людей предпринимательского склада ума, творческих и инициативных, которые будут иметь необходимые знания и навыки, повысить уровень образования на школьном и послешкольном этапах.

4) имущественная помощь. В большинстве регионов содержится большое количество объектов социальной сферы, которые практически не используются МСП: школы, поликлиники, детские сады и спортивные объекты. В этом случае, было бы эффективно использование государственно-частного партнерства. Стоит отметить, что Корпорация МСП содержит перечень регионов, в которых существует такая поддержка и конкретный бизнес-план, которые принимает банк с государственным участием.

5) налоговая поддержка. Налоговую систему Российской Федерации необходимо реформировать, осуществив переход от краткосрочных фискальных целей к стимулированию стабильного экономического роста страны и регионов. Рост налоговых поступлений в бюджет должен происходить за счет развития бизнеса, в частности МСП, а не за счет повышения налогов. Поэтому в дополнении к поправкам и решениям о нововведениях в Стратегию развития МСП РФ, предложение снизить ставку НДС приобретает особое значение. Так как, после повышения ставки и ужесточении системы контроля, малый и средний бизнес не может осуществлять качественную и полную проверку контрагентов.

Следует отметить, что МСБ требует особой поддержки на региональном уровне, ведь власти могут видеть ключевые проблемы и эффективно влиять на среду функционирования МСП. Необходимо получение заинтересованности руководства на региональном уровне в развитии предприятий. Для этого

можно выделить часть налога на прибыль организаций в местный бюджет, или сделать национальный рейтинг среди регионов, победители которого получат освобождение от уплаты части налогов.

В дополнение, необходимо ускорить процесс оплаты налогов посредством прохождения всех процедур «онлайн» и законодательно ограничить субъектов МСП в выборе системы налогообложения и утвердить единую систему налогообложения для каждого типа предприятия.

#### б) поддержка МСП в сфере ВЭД.

Главный вывод из статистического анализа и тематических исследований заключается в том, что подход «один метод подходит всем» не работает и что программы поддержки экспорта должны быть адаптированы к конкретным потребностям различных типов МСП. Очевидно, что для многих МСП, которые работают в отраслях, в большей степени ориентированных на внутренний спрос, экспорт не является приоритетом. Но даже в таких случаях малые и средние предприятия могут участвовать в мировой экономике, будучи частью глобальных цепочек создания стоимости или, в некоторых случаях, путем обращения к клиентам за пределами своего внутреннего рынка через множество онлайн-платформ, появившихся за последние 10–15 лет. Задача для политиков состоит в том, чтобы определить меры и программы, которые были бы наиболее эффективными в поддержке экспорта и новых для экспортирующих МСП.

Возможным инструментом решения проблем поиска инвестиций и других ресурсов для своего развития является краудсорсинг. Впервые термин краудсорсинга определил Джефф Хау (Jeff Howe), по его мнению, – это процесс, в котором компания переносит определенные функции, которые до этого возлагались на сотрудников и поставщиков, на неопределенное достаточно большое количество людей в формате открытого запроса [13]. Таким образом, краудсорсинг позволяет привлечь идеи от тысяч людей и тестировать их, помогает найти сотрудников, которые верят в компанию в обмен на получение опционов на акции.

Еще одним механизмом, способствующим развитию сектора МСП посредством расширения доступа к заказам крупных корпораций, является субконтрактация. Малые предприятия-субконтракторы получают решить проблему сбыта, работая с одним или несколькими контракторами на долгосрочной основе и выпуская ограниченный набор продукции.

Несмотря на наличие ряда мер, которые направлены на развитие субконтрактации в сфере МСП: создание цифровых площадок и центров, отдельные требования в сфере закупок госкомпаний, а также государственных и муниципальных органов власти в России на сегодняшний день отсутствуют нормы регулирования субконтрактации. Поэтому необходимо рассмотреть вопрос об закреплении в законодательстве ряда специализированных норм с изменениями, например, в вопросе закупок госкомпаний с целью предоставления им возможности налаживания долгосрочных субконтрактных отношений, так как действующие требования препятствуют этому.

Для решения ряда проблем по развитию субконтрактации в России и выработки мер по их преодолению целесообразно обратиться к опыту стран, таких как Япония и США. Так, в Японии предусмотрена правовая защита субконтракторов от навязывания невыгодных условий договора и регулирование порядка его оплаты, а также в стране постоянно проводятся опросы крупного и малого бизнеса для мониторинга сферы [48].

Также для развития экспорта необходимо:

- усовершенствовать разработку стратегических документов, а также статистический и методический инструментарий оценки государственных программ поддержки и, направленных на эффективную политику в экспорте;
- сформировать систему поэтапной поддержки и стимулирования экспорта высокотехнологичной продукции.

Следует отметить, что для решения правовых вопросов Минэкономразвитие России в 2018 г. совместно с другими ведомствами сформировал механизм управления системными изменениями предпринимательской среды «Трансформация делового климата», который

направлен на снятие нормативных ограничений для осуществления предпринимательской деятельности. В 2019 году был принят первый пакет мероприятий ТДК, который включает более 130 мероприятий по 12 направлениям: градостроительная деятельность и территориальное планирование; технологическое присоединение к сетям инженернотехнического обеспечения; таможенное администрирование; регистрация права собственности на земельные участки и объекты недвижимого имущества в электронном виде и кадастровый учет; развитие человеческого капитала; совершенствование корпоративного управления; международная торговля и развитие экспорта; доступ субъектов МСП к финансовым ресурсам; контрольно-надзорная деятельность; регистрация предприятий; доступ субъектов МСП к закупкам компаний с государственным участием; налоговое администрирование и фискальная нагрузка [6].

На региональном уровне разработан Стандарт деятельности исполнительных органов власти субъекта Российской Федерации, где содержатся лучшие практики по совершенствованию регионального инвестиционного климата (сейчас внедрен в 84 регионах) [51].

Таким образом, на сегодняшний день в России существуют множество барьеров, препятствующих развитию интернационализации и развитию МСП. К таким относятся проблемы, связанные с информацией о зарубежных рынках; с внешними и внутренними барьерами для развития экспорта МСП в области развития экспорта компании и экспортных товаров и (или) услуг, области административно-таможенных процедур, социальной сфере МСП, экономической сфере, а также в области правового регулирования и защиты; с отсутствием заинтересованности в развитии, а также внутренние проблемы компании.

Поэтому государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства должна осуществляться поэтапно, в различных формах и с разными подходами: от информации об имеющихся возможностях малого и среднего бизнеса на внутреннем и международном рынках, до оказания

разноплановой финансовой, имущественной, правовой, консультационной, информационной, а также налоговой помощи. При этом, если говорит об интернационализации МСП, то система должна быть нацелена на развитие экспорта высокотехнологичной и инновационной продукции.

Для дальнейшего развития системы государственной поддержки малого и среднего бизнеса особую актуальность приобретают:

- укрепление взаимосвязи между властью, наукой, образованием и бизнесом, на уровне регионов, а, в последствии, стран;
- совершенствование законодательства в сфере венчурного финансирования, финансовой поддержки и интеллектуальной собственности, а также защите прав;
- селективное применение мер, ориентированных на активизацию взаимодействия и повышения заинтересованности крупного бизнеса, региональных властных структур и МСП;
- повышение уровня предпринимательской грамотности и популяризирование бизнеса;
- обеспечение получения преференций и льгот МСП;
- создание эффективных государственных программ нацеленных на решение проблем МСП и развития сектора, а также усовершенствование системы контроля и стимулирования государственной власти;
- оказание информационной и консультационной поддержки малого бизнеса;
- регулярное внедрение международного опыта в информационных, инжиниринговых, IT- областях, а также в сфере био- и нанотехнологий.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Данная работа была посвящена интернационализации малого и среднего бизнеса в России и за рубежом. В первую очередь были изучены теоретические основы исследования интернационализации малого и среднего бизнеса в России, а также рассмотрены основные характеристики и критерии малого и среднего бизнеса в различных странах. Было выявлено, что характеристики и критерии МСП в каждом государстве обладают своей спецификой, которая обусловлена принадлежностью страны к определенной правовой семье, необходимостью каждой страны считаться с принципами мировой торговли и международными нормами, политическими отношениями между странами и состоянием экономики. Так, в зарубежных странах таких как США, КНР, Япония отсутствуют четкие критерии в определении сущности и границ малого и среднего бизнеса, и значительно варьируются в зависимости от отрасли деятельности предприятия; в Беларуси, Украине и Швеции не закреплены критерии отнесения к среднему бизнесу; в Норвегии отсутствует такой критерий как годовой оборот, а в Казахстане используют дополнительный – месячный расчетный показатель.

На основе проведенного сравнительного анализа состояния и мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса в России и за рубежом, можно сделать следующие выводы. Во-первых, несмотря на улучшение позиций в рейтинге «Легкость ведения бизнеса» и проведенных реформ за анализируемый период, Россия значительно отстает от других стран в рамках пяти основных направлений государственной политики поддержки МСБ, которые используют развитые и развивающиеся страны. Во-вторых, успешная практика государственных программ и процессов финансовой, инфраструктурной, информационно-консультационной поддержки малого и среднего бизнеса зарубежных стран говорит о необходимости повышения эффективности государственного подхода в России в вопросах, которые касаются стимулирования деятельности малого и среднего бизнеса. В-третьих,

эффективным инструментом стимулирования ВЭД малого и среднего бизнеса за рубежом является льготное кредитование и страхование экспортно-импортных операций через предоставление финансовых продуктов специализированными банковскими учреждениями, в то время как в России данную меру поддержки в большей степени получает крупное предпринимательство. Вместе с тем в мировой практике можно отметить формирование целого пакета мер по поддержке ВЭД малого и среднего предпринимательства. Не стала исключением и Россия, где на федеральном уровне создана государственная система поддержки внешнеэкономической деятельности. Однако, несмотря на создание федеральных и региональных институтов развития бизнеса, значительные объемы финансовых вложений, утверждения множества стратегий и проектов, существенного роста в секторе МСП в России отмечено не было.

Оценка уровня развития малого и среднего бизнеса в России показала низкую вовлеченность сектора МСП в экономику страны, а доля МСП в ВВП составляет только лишь 21%. Низкие результаты в сфере государственной политики и помощи предпринимательской деятельности, финансовой сфере предпринимательства, обучения предпринимательству на школьном и постшкольном этапах негативно влияют на темпы роста сектора малого и среднего бизнеса. Так, в 2016-2018 гг. отмечается снижение количества МСП, а небольшое повышение количества малых и средних предприятий было вызвано ростом микропредприятий. Структура МСП по территориальному признаку, по виду деятельности и масштабу предприятий, характеризует слабое развитие сектора МСБ: 45% МСП сосредоточено в 10 субъектах РФ; 95% МСП – это микропредприятия; средний бизнес практически отсутствует в экономике.

Необходимо отметить низкую эффективность субъектов МСП и качество менеджмента, невысокий уровень инновационной-инвестиционно активности, отсутствие четкой стратегии развития компании. Так, состояние развития малого и среднего бизнеса на сегодняшний день находится не на

должном уровне, что говорит о низких экономико-политических условиях ведения МСП в Российской Федерации.

Анализ факторов интернационализации малого и среднего бизнеса в России показал, что низкое количество малых и средних предприятий, занимающихся экспортной деятельностью и планирующих выйти на международный рынок связано с огромным количеством барьеров: нестабильность российского законодательства, высокие налоги, коррупция, действия/давление со стороны органов власти, нехватка финансовых средств, высокие начальные издержки для организации бизнеса, сложность получения доступа к инфраструктуре, насыщенность рынков сбыта, неравномерность развития регионов и объемов экспорта в анализируемом периоде. Так, результаты анализа вклада малого бизнеса в социально-экономическое развитие за 2016-2018 гг. говорят о том, что высокий уровень вклада не имеет ни один проанализированный округ России. Несмотря на то, что наивысшие результаты по данному анализу имеет Центральный федеральный округ, в котором наблюдается высокое экономическое и инвестиционное развитие округа, Москва и Санкт-Петербург, входящие в вышеупомянутый федеральный округ имеют низкую степень влияния на социальную сферу, и в структуре округа преобладают крупные организации и присутствует высокий теневой сектор труда.

Так как факторы интернационализации малого и среднего бизнеса в большей части обусловлены экспортными возможностями регионов страны, которые зависят от уровня конкурентоспособности региона, однородности экономического пространства, можно утверждать, что, на сегодняшний день, однозначных оценок доли малого и среднего бизнеса в общем объеме экспорта страны нет.

Были выявлены следующие проблемы интернационализации малого и среднего бизнеса в Российской Федерации, связанные с информацией о зарубежных рынках (недостаток информации об иностранных рынках и партнерах, слабая информированность о нормативно-правовых особенностях



законодательства зарубежных стран); связанные с внешними барьерами для развития экспорта (сложность оценки соответствия и высокая стоимость, отсутствие широкого понимания правил, которым необходимо следовать на зарубежных рынках, недостаточный объем государственной помощи МСП, дорогая логистика и решение трансграничных споров и жалоб, многозатратное решение административных барьеров, новизна и чужеродность среды, нестабильная внешняя политика страны и ухудшение внешнеэкономических отношений с другими странами, затруднительное определение деловых партнеров за рубежом); связанные с внутренними барьерами для МСП (высокая стоимость или отсутствие необходимого уровня технологий при разработке и производстве экспортной продукции, сложность таможенного администрирования экспортных сделок, низкий уровень гендерного равенства, средний уровень по социальным установкам, низкая доля создания рабочих мест в малых и средних предприятиях); проблемы в экономической сфере (высокие пошлины на импортные материалы, недостаток крупных инвестиций, высокие процентные ставки и низкий уровень доступности кредита, высокая налоговая нагрузка); проблемы в области правового регулирования и защиты МСП (небезопасность ведения бизнеса, низкая эффективность программ и государственных институтов поддержки малого и среднего бизнеса, недоверие предпринимателей к государству); связанные с отсутствием заинтересованности в развитии; внутренние проблемы МСП (некомпетентное руководство, дефицит (отсутствие) финансовых ресурсов, отсутствие специализированного персонала для работы с экспортом, низкая квалификация кадров и незнание иностранного языка).

Решение данных проблем играет особую роль в современной экономике поскольку способствует стимулированию экономического роста, развитию международной специализации и отраслей производства в связи с усиливающейся глобальной конкуренцией, повышению качества жизни населения, усилению хозяйственных связей с государствами-партнерами и значимости России на мировой арене.

Можно указать следующие пути воздействия, способствующие интернационализации субъектов МСП:

— В финансовой сфере предложено включение альтернативных улучшений доступа к финансированию для МСП через источники данных кредитной отчетности; идентификация заемщиков МСП; расширение видов информации на МСП; законодательно утвердить орган по отслеживанию достоверности информации о кредитных историях предпринимателей и ускорить процесс кредитования посредством «онлайн»;

— В информационной сфере было бы целесообразно установить обязательное членство малых и средних бизнесменов в профессиональных объединениях; сформировать в регионах информационные базы данных для малого и среднего бизнеса;

— В консультационной сфере необходимо повысить кадровый потенциал и совершенствовать кадровую инфраструктуру и внедрить программы компенсации затрат на привлечение российских и зарубежных консультантов и специалистов;

— Повышение эффективности имущественной помощи предполагается с использованием государственно-частного партнерства;

— налоговую систему необходимо реформировать, осуществив переход от краткосрочных фискальных целей к стимулированию стабильного экономического роста страны и регионов, снизить ставку НДС для МСП. Для увеличения заинтересованности руководства на региональном уровне в развитии предприятий можно выделить часть налога на прибыль организаций в местный бюджет, или сделать национальный рейтинг среди регионов, победители которого получают освобождение от уплаты части налогов.

— поддержка МСП в сфере ВЭД. Возможными инструментами решения проблем поиска инвестиций и других ресурсов субъектов МСП является краудсорсинг и субконтракция. Также необходимо усовершенствовать разработку стратегических документов и сформировать систему поэтапной поддержки и стимулирования экспорта высокотехнологичной продукции.

Так, реализация предложенных мер и инструментов должны способствовать поддержанию конкурентоспособности малого и среднего бизнеса на внутреннем и внешнем рынках, его укреплению.

В конце данного исследования хотелось бы подчеркнуть, что положение экономики России в условиях экономических санкций, сложившиеся к настоящему времени, подтверждает необходимость государственной поддержки экспортно-ориентированных субъектов МСП, развития сектора МСП в экономике страны, усиления хозяйственных связей с государствами-партнерами. Ведь, рассматривая опыт проанализированных развитых стран, можно утверждать, что развитие малого и среднего предпринимательства является одним из эффективных путей реформирования экономики, способствующих решению таких вопросов как создание новых рабочих мест, создание конкурентной среды, повышение уровня обеспеченности населения, повышение инвестиционной привлекательности страны, ускорение оборота частного капитала.

Решение проблем интернационализации малого и среднего бизнеса играют особую роль в современной экономике поскольку способствуют стимулированию экономического роста, развитию международной специализации и отраслей производства в связи с усиливающейся глобальной конкуренцией, повышению качества жизни населения и значимости России на мировой арене.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ [Текст] // Собр. законодательства РФ. – 1994. – № 32.
2. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности [Электронный ресурс] : федер. Закон : от 8 дек. 2003 г. № 164-ФЗ в ред. от 8 дек. 2010 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. Банк «Версия Проф».
3. Об основных принципах осуществления внешнеторговой деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс] : указ Президента РФ от 6.03.1995 N 245 // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. Банк «Версия Проф».
4. Об экспортном контроле: федер. закон от 18.07.1999 № 183-ФЗ (ред. от 06.12.2011) [Текст] // Рос. газ. – 1999. - № 146. 12.
5. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. Закон : от 24.07.2007 N 209-ФЗ (последняя редакция) // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. Банк «Версия Проф».
6. Об утверждении плана "Трансформация делового климата" и признании утратившими силу актов Правительства РФ [Электронный ресурс] : распоряжение Правительства РФ от 17.01.2019 N 20-р // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. Банк «Версия Проф».
7. Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года (вместе с "Планом мероприятий ("дорожной картой") по реализации Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года") [Электронный ресурс] : распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 N 1083-р (ред. от 30.03.2018) // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. Банк «Версия Проф».

8. О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ от 18.12.2014 N 1412 // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. Банк «Версия Проф».
9. О предельном значении среднесписочной численности работников за предшествующий календарный год для средних предприятий [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ от 22.11.2017 № 1412 // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. Банк «Версия Проф».
10. О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 04.04.2016 № 265 // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. Банк «Версия Проф».
11. Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы (утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам) [Электронный ресурс]: паспорт национального проекта протокол от 24.12.2018 N 16 // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. Банк «Версия Проф».
12. Асаул, А. Н. Организация предпринимательской деятельности: учебник [Текст] / А. Н. Асаул. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. – 336 с.
13. Бакаленко, А. В. Факторы интернационализации российских стартапов и использование краудсорсинга для привлечения ресурсов [Электронный ресурс] / А. В. Бакаленко // Российское предпринимательство, 2018. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/factory-internatsionalizatsii-rossiyskih-startapov-i-ispolzovanie-kraudsorsinga-dlya-privlecheniya-resursov>

14. Батычко, В.Т. Предпринимательское право: конспект лекций [Электронный ресурс] / В. Т. Батычко // Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2011 г. – Режим доступа: [http://www.aup.ru/books/m236/21\\_4.htm](http://www.aup.ru/books/m236/21_4.htm)
15. Белов, В. А. Международное торговое право и право ВТО. В 3 кн. Книга 2. Частноунифицированное международное торговое право: учебник для бакалавриата и магистратуры [Текст] / В. А. Белов. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 426 с.
16. Бочаров, С. А. Основы бизнеса [Текст] / С.А. Бочаров, А.А. Иванов. – М.: ЕАОИ, 2014. – 447 с.
17. Вайцеховская, С.С. История развития, сущность и содержание предпринимательства: курс лекций [Текст] / С. С. Вайцеховская. – Ставрополь: Издательство СтГАУ, 2016. – 145 с.
18. Виноградов, А. В. Понятие предпринимательства: основные зарубежные концепции [Электронный доступ] / А.В. Виноградов // Вестник ПАГС, 2014. – №7. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-predprinimatelstva-osnovnye-zarubezhnye-kontseptsii>
19. Дашкевич, Т.В. Интернационализация малого бизнеса: основные возможности и способы [Электронный ресурс] / Т. В. Дашкевич // Вестник Брестского государственного технического университета, 2013. – №3. – Режим доступа: <http://www.bstu.by/uploads/vestnik/13-3/37.pdf>
20. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] / Официальной сайт Федеральной налоговой службы. – Режим доступа: <https://rmsp.nalog.ru/statistics.html>
21. Заболоцкая, В. В. Сравнительный анализ мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса в России и за рубежом [Электронный ресурс] / В. В. Заболоцкая, Н. А. Хут // Теория и практика общественного развития, 2015. – №10. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnyy-analiz-mer-gosudarstvennoy-podderzhki-malogo-i-srednego-biznesa-v-rossii-i-za-rubezhom>

22. Иванов, В. В. Международные программы поддержки малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс] / В. В. Иванов, Ю. С. Штурбабина // Российский внешнеэкономический вестник, 2014. – №10. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnye-programmy-podderzhki-malogo-i-srednego-biznesa>
23. Индекс малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс] / Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора России». – 2019. – Режим доступа: <http://opora.ru/upload/iblock/b3c/b3c2da9348de2e307840bac8920d0bf3.pdf>
24. Институциональные преобразования в экономике. Предпринимательство [Электронный ресурс] / Официальной сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/)
25. Итоги внешней торговли субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс] / Официальной сайт Федеральной таможенной службы. – Режим доступа: [http://customs.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=25287:-2016-&catid=250:-i-2011-&Itemid=2448](http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=25287:-2016-&catid=250:-i-2011-&Itemid=2448)
26. Кириллов, Ю. Г. Факторы, способствующие интернационализации для малых и средних компаний в новых условиях российской экономики [Электронный ресурс] / Ю. Г. Кириллов, Елена Павента // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика, 2015. – №4. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/factory-sposobstvuyuschie-internatsionalizatsii-dlya-malyh-i-srednih-kompaniy-v-novyh-usloviyah-rossiyskoj-ekonomiki>
27. Козел, К.П. Особенности критериев отнесения к малому и среднему бизнесу и их отличия в Беларуси, России и Польше [Электронный ресурс] / К.П. Козел // Наука и техника, 2009. – №1. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-kriteriev-otneseniya-k-malomu-i-srednemu-biznesu-i-ih-otlichiya-v-belarusi-rossii-i-polshe>

28. Конищева, Д. В. Критерии определения размеров малого и среднего бизнеса в России и за рубежом [Электронный ресурс] / Д. В. Конищева // Молодой ученый, 2018. – №9. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/195/48619/>
29. Национальная система поддержки экспорта в полном объеме пока не создана [Электронный ресурс] / Счетная палата Российской Федерации. – 2018. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/23/06/2018/5b2d26d29a794716adee3807>
30. Непомнящий, Е.Г. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности. Курс лекций [Текст] / Е. Г. Непомнящий. – Таганрог: изд-во ТИУиЭ, 2007. – 176 с.
31. Никонов, В. А. Государственная поддержка предпринимательства в развитых странах и адаптация опыта в России [Электронный ресурс] / В. А. Никонов // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС, 2017. – №1. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennaya-podderzhka-predprinimatelstva-v-razvityh-stranah-i-adaptatsiya-opyta-v-rossii>
32. Новикова, И. А. К вопросу о теоретическом обосновании интернационализации малых и средних предприятий [Текст] / И. А. Новикова // Российское предпринимательство, 2013. – Том 14. – № 11. – С. 4-13.
33. Мазилев, Е.А. Оценка влияния малого бизнеса на социально-экономическое развитие регионов [Электронный ресурс] / Мазилев Е.А., Кремин А.Е. // Вопросы территориального развития, 2018. – № 1 (41). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-vliyaniya-malogo-biznesa-na-sotsialno-ekonomicheskoe-razvitiye-regionov>
34. Оганян, О. О. О государственной поддержке малого бизнеса в России [Текст] / О. О. Оганян // Вопросы управления. – 2016. - №2. – С.45-50.
35. Оказание поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства Корпорацией МСП в период 2015-2019 годов (по состоянию на 08.04.2019) [Электронный ресурс] / АО «Федеральная



- корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства». – 2019. –  
Режим доступа:  
[https://corpmsp.ru/upload/docs/0804%20%D0%A6%D0%B8%D0%A4%20\(2\).PDF](https://corpmsp.ru/upload/docs/0804%20%D0%A6%D0%B8%D0%A4%20(2).PDF)  
F
36. О целях и задачах Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития Российской Федерации. – 2015. –  
Режим доступа:  
<https://www.hse.ru/data/2015/07/21/1086289309/Презентация+итогов+первого+заседания+рабочей+группы.pdf>
37. Оценка состояния конкурентной среды в России [Электронный ресурс] / Аналитический центр при правительстве Российской Федерации / Доклады о состоянии конкуренции в России – 2019. – Режим доступа:  
<http://ac.gov.ru/files/publication/a/21420.pdf>
38. Патласов, О. Ю. Субъекты малого и среднего бизнеса: критерии, структура, финансовый механизм [Электронный ресурс] / О. Ю. Патласов, А. В. Гордусенко // ОНВ, 2011. – №6 (102). – Режим доступа:  
<https://cyberleninka.ru/article/n/subekty-malogo-i-srednego-biznesa-kriterii-struktura-finansovyy-mehanizm>
39. Плетнёв, Д.А. Сравнительный анализ критериев отнесения предприятий к малому и среднему бизнесу в разных странах [Электронный ресурс] / Д.А. Плетнёв, Е.В. Николаева, А. Кампа // Стратегии бизнеса, 2015. - №9 (17). –  
Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnyy-analiz-kriteriev-otneseniya-predpriyatiy-k-malomu-i-srednemu-biznesu-v-raznyh-stranah>
40. Предложения для включения в Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации [Электронный ресурс] / Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора России». – 2019. – Режим доступа:  
<http://opora.ru/upload/iblock/6a8/6a8ea4635b6e88818ad412390ddf1b23.pdf>

41. Проценко, О.Д. Роль малого предпринимательства в социально-экономическом развитии регионов России [Электронный ресурс] / О.Д. Проценко, М.Н. Дудин // Экономика и социум: современные модели развития, 2016. – №12. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-malogo-predprinimatelstva-v-sotsialno-ekonomicheskom-razviti-regionov-rossii>
42. Результаты соцопроса исследования ФСО России «Мнение экспертов о защите прав предпринимателей» [Электронный ресурс] / Бизнес- Омбудсмен. Уполномоченный при Президенте Российской Федерации по защите прав предпринимателей. – Режим доступа: <http://doklad.ombudsmanbiz.ru/2017/pdf/8.pdf>
43. Руденко, Л. Г. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в зарубежных странах [Электронный ресурс] / Л.Г.Руденко, М.А. Морозова // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление, 2016. – №1 (16). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennaya-podderzhka-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-v-zarubezhnyh-stranah>
44. Саниахметова, Н.А. Предпринимательское право: учеб. пособие [Текст] / Н. А. Саниахметова. – Харьков «Одиссей», 2010. – 264 с.
45. Саутченкова Ю.Н. Стратегии внешнеэкономической деятельности организации [Электронный ресурс] / Ю. Н. Саутченкова // Инновационная наука, 2016. – №4-2 (16). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategii-vneshneekonomicheskoy-deyatelnosti-organizatsii>
46. Сводный реестр институтов и инструментов поддержки и развития ВЭД [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. – Режим доступа: [http://www.ved.gov.ru/rus\\_export/svodniy\\_reestr\\_institutov\\_i\\_instrumentov\\_podderzhki](http://www.ved.gov.ru/rus_export/svodniy_reestr_institutov_i_instrumentov_podderzhki)
47. Сектор малого и среднего предпринимательства: Россия и Мир [Электронный ресурс] / Институт экономики роста им. Столыпина П.А. –

2018. – Режим доступа: <http://stolypin.institute/wp-content/uploads/2018/07/issledovanie-ier-msp-27.07.18.pdf>
48. Субконтрактация как механизм развития малого бизнеса [Электронный ресурс] / Аналитический центр при правительстве Российской Федерации // Бюллетень о развитии конкуренции, 2018. – №22. – Режим доступа: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/17281.pdf>
49. Сутягин, В. Ю. Финансовая среда предпринимательства: учеб. пособие [Текст] / В. Ю. Сутягин, М. В. Беспалов, Р. Ю. Черкашев. – Инфра-М, 2018. – 269 с.
50. Сыскетов, И. Д. Роль государственной поддержки в развитии малого бизнеса [Электронный ресурс] / И. Д. Сыскетов // Молодой ученый, 2016. – №16. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/120/33317/>
51. Тезисы выступления Министра экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития Российской Федерации // Российское предпринимательство. – 2019. – Режим доступа: [http://www.ved.gov.ru/files/images/Help\\_on\\_investment\\_climate\\_01\\_23\\_2019.pdf](http://www.ved.gov.ru/files/images/Help_on_investment_climate_01_23_2019.pdf)
52. Торосян, Е. К. Основы предпринимательской деятельности: учеб. пособие [Текст] / Е. К. Торосян, Л. П. Сажнева, Ж. Н. Зарубина. – СПб: Университет ИТМО, 2016. – 133 с.
53. Хантаева, Т.А. Интернационализация малого бизнеса [Электронный ресурс] / Т. А. Хантаева, О. В. Сагинова // Российское предпринимательство, 2017. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/internatsionalizatsiya-malogo-biznesa>
54. Цуканова, Т. В. Интернационализация российских фирм малого и среднего бизнеса: влияние институциональной среды [Текст] : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Т.В. Цуканова // Санкт-Петербург, 2015. – 210 с.

55. Якушев, Н.О. Вклад малого бизнеса в российский экспорт [Электронный ресурс] / Н.О. Якушев // Вопросы территориального развития, 2018. – № 5 (45). – Режим доступа: <http://vtr.vscs.ac.ru/article/27991/full>
56. Annual Report on European SMEs 2017/2018 [Электронный ресурс] / Patrice Muller, Anselm Mattes, Demetrius Klitou [и др.] // PwC Luxembourg, CARSA, LE Europe, DIW Econ, 2018. – Режим доступа: [https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review\\_en](https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review_en)
57. Financing SMEs and Entrepreneurs 2019 [Электронный ресурс] / OECD Scoreboard, OECD Publishing, Paris, 2019. – Режим доступа: [https://read.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/financing-smes-and-entrepreneurs-2019\\_fin\\_sme\\_ent-2019-en#page1](https://read.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/financing-smes-and-entrepreneurs-2019_fin_sme_ent-2019-en#page1)
58. Global Report «Global Entrepreneurship Monitor 2018/2019» [Электронный ресурс] / Niels Bosma, Donna Kelley // Utrecht University, Babson College, 2019. – Режим доступа: <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2018-2019-global-report>
59. Improving access to finance for SMEs [Электронный ресурс] / World Bank Group and PwC // Doing business, 2018. – Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Special-Reports/improving-access-to-finance-for-SMEs.pdf>
60. Paying Taxes 2019 [Электронный ресурс] / World Bank Group and PwC // Doing business, 2019. – Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/en/reports/thematic-reports/paying-taxes-2019>
61. Rankings & Ease of Doing Business Score [Электронный ресурс] / Doing Business. – Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/en/rankings>
62. Silakova, A. Western Sanctions against Russia and Russian Countermeasures: Implications and Perspectives [Электронный ресурс] / Anastasiia Silakova / Department of Law. – 2017. – Режим доступа: <http://lup.lub.lu.se/luur/download?func=downloadFile&recordId=8909691&file>

## ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Таблица 1

Определения термина «предпринимательство» различных исследователей

Автор	Наименование
Р. Кантильон (1680-1734 гг.)	Под предпринимательством понимается производственно-хозяйственная деятельность, включающая элементы риска.
А. Смит (1723-1790 гг.)	Предпринимательство в рыночной экономике является самоиницирующейся и саморегулирующейся деятельностью, возникающей при наличии основных факторов производства.
Ж.Б. Сэй (1767-1832 гг.)	Предпринимательская деятельность – это комбинирование трех факторов производства – труда, земли, капитала.
А. Маршалл (1842-1924 гг.)	Предпринимательская деятельность – это комбинирование четырех факторов производства – труда, капитала и организации.
Й. Шумпетер (1883-1950 гг.)	Предпринимательская деятельность – это способность продвижения инноваций на рынок посредством рискованного бизнеса.
Ф.Ф. Хайек (1899-1992 гг.)	Предпринимательство связано с 5 личной свободой индивидуума, которая дает человеку возможность рационально распоряжаться своими способностями, знаниями, информацией и доходами. Сущность предпринимательства – это поиск и изучение новых возможностей.
П. Самуэльсон (1915 – 2009 гг.)	Предпринимательство связано с новаторством, а предпринимателем является человек с нестандартным мышлением, который добивается внедрения новых идей.
А.В. Бусыгин (1970 г.)	Предпринимательство – это форма деловой активности, основанная на риске и инновационном подходе к системе существующих экономических связей, при которой производство и поставка на рынок товаров ориентированы на получение предпринимательского дохода.

Источник: [52, с. 5-6]

Приложение 2  
Таблица 2

Классификация предпринимательской деятельности С. А. Бочарова

Признаки классификации	Характеристика предпринимательской деятельности			
	Производственная	Коммерческая	Финансовая	Сфера потребления
По сфере деятельности	Без образования юридического лица	Частное предприятие	Фермерское хозяйство	Общество с ограниченной ответственностью
	Малое предприятие	Смешанное товарищество	Закрытое или открытое акционерное общество	Совместная компания
По организационно-правовому статусу	Индивидуальная (без применения наемного труда)	Частная		Государственная
По количеству собственников	Индивидуальная, частная	Семейная	Коллективная	Смешанная, совместная
По масштабам производства и численности работников	Малое предприятие	Средняя организация		Большая организация
По территориальному признаку	Сельская, районная	Городская, областная	Региональная, национальная	Зарубежная
По отраслевой принадлежности	Строительная, текстильная	Металлообрабатывающая, горнодобывающая	Пищевая, судостроительная	Энергетика, транспорт, связь

Источник: [12, с.10]

Классификация предпринимательской деятельности по мнению В.Ю.

Сулягина



Источник: [49, с.9]

Классификация предпринимательской деятельности  
по мнению Е. Г. Непомнящего



Источник: [29, с. 16]



## Приложение 3

## Таблица 5

## Критерии отнесения субъектов к категории фирм малого и среднего бизнеса в разных странах

Страна/ критерии субъектов	Малые фирмы		Средние фирмы	
	Среднесписочная численность работников, чел.	Годовой оборот (выручка)	Среднесписочная численность работников, чел.	Годовой оборот (выручка)
Россия	Не более 100 (микро-фирмы – не более 15)	Не более 800 млн. руб. (микро-фирмы – до 120 млн. руб.)	От 101 до 250	Не более 2000 млн. руб.
Беларусь	16-100 (зависит от отрасли)	варьируются в зависимости от вида деятельности и отраслевой принадлежности Не более 15 млн. евро	Не закреплены критерии отнесения к среднему бизнесу	
Украина	Не более 50 чел. (микро-фирмы – не более 10 чел.)	Не более 10 млн. евро (микро-фирмы – до 2 млн. евро)	Не закреплены критерии отнесения к среднему бизнесу	
Казахстан	Не более 100 чел. (микро-фирмы – не более 15 чел.)	Не более 2,89 млн. евро (микро-фирмы – до 0,289 млн. евро)	До 250 чел.(только для юридических лиц)	Не более 28,9 млн. евро
Страны ЕС	Не более 49 (микро-фирмы – до 9)	Не более 7 млн. евро (микро-фирмы до 2 млн. евро)	От 50 до 249	Не более 50 млн. евро
США	Зависит от отрасли; в основном, не превышает 500 чел., но в некоторых отраслях достигает 1500 чел.; выручка находится в диапазоне от 0,75 до 38,5 млн. долл.			
КНР	100 – 600 (зависит от отрасли)	Не более 30 млн. юаней	От 100 до 3000 (зависит от отрасли)	От 30 до 300 млн. юаней
Япония	Зависит от отрасли; для производства – 100 человек, для разных сфер от 50 до 300. Для микро-предприятий: для производства – 20 чел., в других – 50 чел. Критерия «годовой оборот» не закреплен, однако выделяют – объявленный капитал: для микро-предприятий – до 0,75 млн. евро, для малого и среднего предпринимательства до 2,25 млн евро (с исключениями в сторону ужесточения)			
Швеция	Не более 50 чел.	Не более 5,34 млн. евро	Не закреплены критерии отнесения к среднему бизнесу	
Норвегия	Не более 19 чел.	-	Не более 99 чел.	-

Составлено по материалам: [5], [9], [10], [27], [28], [38], [39], [54]

Приложение 4  
Таблица 6

Рейтинг «Легкость ведения бизнеса – 2019»

Страна	Общий №	Регистрация предприятий	Получение разрешений на строительство	Подключение к системе электроснабжения	Регистрация собственности	Получение кредитов	Защита миноритарных инвесторов	Налогообложение	Международная торговля	Обеспечение исполнения контрактов	Разрешение неплатежеспособности
Новая Зеландия	1	1	6	45	1	1	2	10	60	21	31
Сингапур	2	3	8	16	21	32	7	8	45	1	27
Дания	3	42	4	21	11	44	38	9	1	14	6
Гонконг, Китай	4	5	1	3	53	32	11	1	27	30	44
Республика Корея	5	11	10	2	40	60	23	24	33	2	11
Грузия	6	2	27	39	4	12	2	16	43	8	60
Норвегия	7	22	22	19	13	85	15	30	22	3	5
США	8	53	26	54	38	3	50	37	36	16	3
Великобритания	9	19	17	7	42	32	15	23	30	32	14
Македония, БЮР	10	47	13	57	46	12	7	31	29	37	30
ОАЭ	11	25	5	1	7	44	15	2	98	9	75
Швеция	12	18	25	9	10	85	33	27	18	38	17
Тайвань, Китай	13	20	2	8	19	99	15	29	58	11	23
Литва	14	31	7	26	3	44	38	18	19	7	85
Малайзия	15	122	3	4	29	32	2	72	48	33	41
Эстония	16	15	14	46	6	44	83	14	17	13	47
Финляндия	17	43	34	25	28	60	72	11	34	46	2
Австралия	18	7	9	52	50	8	64	26	103	5	20
Латвия	19	24	56	53	25	12	51	13	26	20	54
Маврикий	20	21	15	34	35	60	15	6	69	27	35
Казахстан	28	36	35	76	18	60	1	56	102	4	37
Руанда	29	51	106	68	2	3	14	35	88	78	58
Испания	30	86	78	48	58	73	30	34	1	23	19
Россия	31	32	48	12	12	22	57	53	99	18	55
Китай	46	28	121	14	27	73	64	114	65	6	61
Молдова	47	14	172	81	22	44	33	35	35	69	68
Кипр	57	52	126	70	94	73	38	47	49	138	26
Хорватия	58	123	159	61	51	85	38	89	1	25	59
Болгария	59	99	37	147	67	60	33	92	21	42	56
Украина	71	56	30	135	63	32	72	54	78	57	145
Венесуэла	188	190	152	186	138	124	180	189	187	148	165
Эритрея	189	187	186	187	180	186	174	152	189	103	168
Сомали	190	188	186	187	152	186	190	190	164	114	168

Источник: [61]

Приложение 5  
Таблица 7

Основные преимущества ведения бизнеса в тройке лидеров рейтинга  
«Легкость ведения бизнеса» перед Россией в 2019 году

Новая Зеландия	Сингапур	Дания	Россия
Мощная защита инвесторов при достаточно широком уровне свободы	Отсутствие валютного контроля	«Удобное» географическое положение	Большая территория страны
Отсутствие коррупции в государственном секторе и низкий уровень бюрократии	Низкий уровень коррупции, отсутствие бюрократии и стабильная политическая ситуация	Высокое качество жизни	Низкий уровень профессионализма российских предпринимателей.
Небольшие затраты на ведение бизнеса	Низкий налог на прибыль – 17%, квази-территориальный принцип налогообложения, различные налоговые льготы и стимулы для разных сфер экономики	Крепкая и надежная бизнес-система торговых отношений с различными европейскими странами	Низкий уровень затрат на регистрацию предприятий
Надежная банковская система	Надежная банковская система	Лидерство в экспорте медицинских продуктов	Простота регистрации бизнеса в России.
Стабильная экономика	Стабильность местной валюты	Стабильная экономика и государственная помощь бизнесменам	Низкие налоги и государственная помощь бизнесменам
Отсутствие налога на прирост капитала	Отсутствие налога на дивиденды	Лидирующие позиции судоходных компаний	Низкая стоимость наемного труда
Лояльная социальная и иммиграционная политика.	Прекрасная возможность последующего выхода на другие азиатские рынки	Быстрая процедура оформления юридического лица – от 3,5 дней	Достаточно гибкий бизнес

Источник: [61]

## Приложение 6

## Таблица 8

## Инструменты государственной политики стран мира для расширения доступа малого и среднего бизнеса к финансированию

	Государственные кредитные гарантии	Прямое кредитование МСП	Субсидированные процентные ставки	МСП Банки	Поддержка начального финансирования		
					Специальные гарантии и кредиты для стартапов	Венчурные фонды	Совместное инвестирование бизнес-ангелов
Австралия		✓			✓		✓ **
Австрия	✓	✓	✓	✓	✓	✓ *	✓
Бельгия	✓	✓			✓	✓	✓
Бразилия	✓	✓		✓		✓	
Канада	✓	✓		✓	✓	✓	✓ **
Чили	✓		✓	✓	✓	✓	
Китай	✓		✓		✓	✓	
Колумбия	✓			✓			
Чехия	✓	✓	✓	✓	✓	✓ *	
Дания	✓	✓		✓	✓	✓	✓ *
Эстония	✓		✓	✓	✓	✓	✓ *
Финляндия	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓ *
Франция	✓	✓	✓ *	✓	✓	✓	✓
Грузия			✓	✓		✓	
Греция	✓	✓		✓	✓	✓	
Венгрия	✓	✓	✓	✓		✓	✓ *
Индонезия	✓	✓	✓				
Ирландия	✓	✓		✓	✓	✓	✓ *
Израиль	✓	✓		✓	✓	✓	✓
Италия	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Япония	✓	✓		✓	✓	✓	
Казахстан	✓	✓	✓	✓	✓		
Корея	✓	✓			✓	✓	✓
Латвия	✓	✓	✓	✓	✓	✓ *	✓
Литва	✓	✓	✓ *	✓	✓	✓	✓ *
Люксембург	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓ *
Малайзия	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
Мексика	✓	✓		✓	✓	✓	✓

## Продолжение приложения 6

Нидерланды	✓	✓			✓	✓ *	✓ *
Новая Зеландия	✓ *					✓	✓
Норвегия	✓	✓		✓	✓	✓	
Перу	✓	✓		✓	✓	✓	✓
Польша	✓	✓ *	✓ *	✓	✓	✓ *	✓ *
Португалия	✓	✓	✓	✓	✓	✓ *	✓ *
Россия	✓	✓	✓	✓		✓	✓
Сербия	✓	✓	✓				
Словацкая Республика	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
Словения	✓	✓	✓	✓	✓	✓ *	✓
Южная Африка	✓	✓		✓	✓	✓	
Испания	✓	✓		✓	✓	✓ *	✓ *
Швеция	✓	✓		✓	✓	✓ *	
Швейцария	✓						
Таиланд	✓		✓	✓	✓	✓	
Турция	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Объединенное Королевство	✓	✓		✓	✓	✓	✓
Соединенные Штаты	✓	✓		✓		✓	
Европейский Союз	✓	✓		✓	✓	✓	✓
	* Только для фирм-экспортеров	* Только в сотрудничестве с ЕС				* Только в сотрудничестве с ЕС	
							** Только на региональном уровне

*Примечание* : Банк развития МСП - это финансовые учреждения (ФИ), чья миссия заключается в поддержке роста стартап МСП посредством предоставления (как прямых, так и / или других ФИ) финансовых услуг.

Источник: [57]

**Кластерная классификация стран**  
Среднее значение в каждой группе стран

		Группа 1	Группа 2	Группа 3
		<b>Австралия</b> <b>Бельгия Канада</b> <b>Дания</b> <b>Финляндия</b> <b>Франция</b> <b>Ирландия</b> <b>Япония</b> <b>Люксембург</b> <b>Нидерланды</b> <b>Швеция</b> <b>Швейцария</b> <b>Великобритания</b> <b>США</b>	<b>Бразилия Китай</b> <b>Колумбия</b> <b>Грузия</b> <b>Индонезия</b> <b>Казахстан</b> <b>Малайзия</b> <b>Мексика Перу</b> <b>Россия Сербия</b> <b>ЮАР</b>	<b>Чили</b> <b>Чешская Республика</b> <b>Эстония</b> <b>Греция</b> <b>Венгрия</b> <b>Израиль</b> <b>Италия Корея</b> <b>Латвия Литва</b> <b>Новая Зеландия</b> <b>Польша</b> <b>Португалия</b> <b>Словацкая Республика</b> <b>Словения</b> <b>Испания</b> <b>Турция</b>
Индикаторы табло	МСП Выдающийся рост кредита	2,4	6,9	2,8
	Процентная ставка МСП	3,0	12,7	3,8
	Спред процентной ставки	1	2,1	1,1
	Венчурный капитал в процентах от ВВП	4,2	2,7	1,1
	Рост лизинговой деятельности	7,4	0,5	11,8
	Рост факторинговой деятельности	0,3	-1,4	6
	Рост банкротств	-4,5	-5,2	-6,4
	Неработающие кредиты МСП (% от всех кредитов МСП)	1,3	4,9	6,5
	Отсрочка платежа	11,2	69,9	13,7
	Доля непогашенных кредитов МСП	38,8	29,7	54,5
Другие показатели	Рост ВВП	2,1	2,50	3,3
	Рост корпоративных инвестиций	3,0	2	5,2
	ВВП на душу населения	45049,5	10861,1	<b>29117,9</b>

Источник: [57]

Приложение 8  
Таблица 10

Нормативно-правовые акты и прочие документы России, касающиеся малого и среднего бизнеса и внешнеэкономической деятельности

<b>1. Федеральные законы</b>
Федеральный закон № 209-ФЗ от 24.07.2007 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»
Федеральный закон № 82-ФЗ от 17.05.2007 «О банке развития»
Федеральный закон № 236-ФЗ от 18.07.2011 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях совершенствования механизма страхования экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и политических рисков»
Закон Российской Федерации № 5003-1 от 21.05.1993 г. «О таможенном тарифе»
Закон Российской Федерации № 5338-1 от 7.07.1993 г. «О международном коммерческом арбитраже»
Федеральный закон № 311-ФЗ от 27.10.2010 г. «О таможенном регулировании в Российской Федерации»
Федеральный закон № 164-ФЗ от 08.12.2003 г. (ред. от 13.07.2015 г. «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»
Федеральный закон № 4-ФЗ от 4.01.1999 г. «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации»
Федеральный закон № 173 от 10.12.2003 г. «О валютном регулировании и валютном контроле»
Федеральный закон № 183-ФЗ от 18.07.1999 г. «Об экспортном контроле»
Федеральный закон № 185-ФЗ от 03.07.2018 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях расширения имущественной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства»
<b>2. Постановления (распоряжения, приказы) Правительства и Министерств РФ</b>
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)»
Распоряжение Правительства РФ от 31.01.2017 № 147-р «О целевых моделях упрощения процедур ведения бизнеса и повышения инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации»
Распоряжение Правительства РФ от 17 января 2019 г. № 20-р Об утверждении плана мероприятий "Трансформация делового климата" и признании утратившими силу некоторых актов Правительства РФ
Распоряжение Правительства РФ от 26.11.2018 г. №2586-р "О внесении в Госдуму законопроекта, направленного на расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к финансовым ресурсам"
Постановление Правительства РФ от 01.11.2008 № 803 «Об утверждении Правил предоставления государственных гарантий России в иностранной валюте для оказания государственной поддержки экспорта промышленной продукции»
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»
Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N 330 (ред. от 28.03.2019) "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Развитие внешнеэкономической деятельности"

## Продолжение приложения 8

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»
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»
Постановление Правительства РФ от 10.10.2018 N 1212 "О внесении изменений в Правила предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным субъектам малого и среднего предпринимательства на реализацию проектов в приоритетных отраслях по льготной ставке"
Постановление Правительства Российской Федерации от 30 января 2014 года № 1605 «О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства»
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»
Приказ Министерства экономического развития РФ от 25 марта 2015 г. N 167 "Об утверждении условий конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, и требований к организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства" (с изменениями и дополнениями)
<b>3. Прочие документы</b>
Руководство по экспортному финансированию (требования Внешэкономбанка к экспортным контрактам, порядок и условия получения кредита и его страхования)
Договоренность об экспортном кредитовании (совместный продукт Внешэкономбанка и АО «ЭКСАР» по предоставлению экспортного кредита (или кредитной линии) и его страхованию для финансирования приобретения иностранными покупателями продукции российского производства
Инструкция Центрального Банка России № 111-И от 30.03.2004 г. «Об обязательной продаже части валютной выручки на внутреннем валютном рынке Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями)
Инструкция Банка России № 138-И от 4.06.2012 г. «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации, связанных с проведением валютных операций, порядке оформления паспортов сделок, а также порядке учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением» (с изменениями и дополнениями)
Инструкция Банка России от 16.08.2017 N 181-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам подтверждающих документов и информации при осуществлении валютных операций, о единых формах учета и отчетности по валютным операциям, порядке и сроках их представления»

Источник: [55]



## Приложение 9

## Таблица 11

Общие рейтинг и оценки NECI для 54 стран, которые завершили национальное экспертное исследование GEM в 2018 году

Уровень доходов	Регион	Страна	Ранг NECI	Оценка NECI (из 10)
высокий	Ближний Восток и Африка	Катар	1	6,7
низкий	Восточная и Южная Азия	Индонезия	2	6,6
высокий	Европа и Северная Америка	Нидерланды	3	6,5
высокий	Восточная и Южная Азия	Тайвань	4	6,3
низкий	Восточная и Южная Азия	Индия	5	6
высокий	Европа и Северная Америка	США	6	5,9
высокий	Ближний Восток и Африка	ОАЭ	7	5,7
высокий	Европа и Северная Америка	Люксембург	8	5,7
высокий	Европа и Северная Америка	Швейцария	9	5,6
высокий	Европа и Северная Америка	Франция	10	5,6
средний	Восточная и Южная Азия	Китай	11	5,5
высокий	Европа и Северная Америка	Канада	12	5,5
высокий	Европа и Северная Америка	Австрия	13	5,5
высокий	Восточная и Южная Азия	Республика Корея	14	5,5
средний	Восточная и Южная Азия	Тайланд	15	5,5
высокий	Европа и Северная Америка	Испания	16	5,4
высокий	Европа и Северная Америка	Ирландия	17	5,4
высокий	Европа и Северная Америка	Швеция	18	5,4
высокий	Европа и Северная Америка	Германия	19	5,4
высокий	Восточная и Южная Азия	Япония	20	5,3
высокий	Латинская Америка и Карибский бассейн	Аргентина	21	5,2
высокий	Европа и Северная Америка	Латвия	22	5,2
средний	Латинская Америка и Карибский бассейн	Мексика	23	5,2
высокий	Европа и Северная Америка	Польша	24	5,2
высокий	Европа и Северная Америка	Словения	25	5,2
высокий	Латинская Америка и Карибский бассейн	Чили	26	5,2
высокий	Европа и Северная Америка	Кипр	27	5,1
высокий	Ближний Восток и Африка	Израиль	28	5,1
средний	Европа и Северная Америка	Турция	29	5,1
высокий	Европа и Северная Америка	Великобритания	30	4,9
средний	Европа и Северная Америка	Казахстан	31	4,9
средний	Латинская Америка и Карибский бассейн	Колумбия	32	4,8
высокий	Латинская Америка и Карибский бассейн	Уругвай	33	4,7
низкий	Ближний Восток и Африка	Египет	34	4,7
средний	Ближний Восток и Африка	Ливан	35	4,7
средний	Европа и Северная Америка	Болгария	36	4,7
средний	Европа и Северная Америка	Российская Федерация	37	4,6
средний	Латинская Америка и Карибский бассейн	Доминиканская республика	38	4,6

## Продолжение приложения 9

средний	Латинская Америка и Карибский бассейн	Перу	39	4,5
высокий	Европа и Северная Америка	Италия	40	4,4
высокий	Ближний Восток и Африка	Саудовская Аравия	41	4,3
высокий	Европа и Северная Америка	Греция	42	4,3
высокий	Европа и Северная Америка	Словацкая республика	43	4,3
средний	Латинская Америка и Карибский бассейн	Гватемала	44	4,3
низкий	Ближний Восток и Африка	Судан	45	4,3
средний	Ближний Восток и Африка	Иран	46	4,3
низкий	Ближний Восток и Африка	Марокко	47	4,3
средний	Латинская Америка и Карибский бассейн	Бразилия	48	4,2
Низкий	Ближний Восток и Африка	Мадагаскар	49	4,1
Низкий	Ближний Восток и Африка	Ангола	50	4,1
Высокий	Латинская Америка и Карибский бассейн	Пуэрто-Рико	51	4,1
Высокий	Латинская Америка и Карибский бассейн	Панама	52	4
Высокий	Европа и Северная Америка	Хорватия	53	3,8
Низкий	Ближний Восток и Африка	Мозамбик	54	3,2

Источник: [58]

Приложение 10  
Таблица 12

Основные показатели деятельности предприятий (включая  
микропредприятия) по субъектам Российской Федерации, 2016-2018 гг.

	Количество занятых, чел.				Оборот предприятий, млн.руб.				Инвестиции в основной капитал, тыс.руб.			
	в МП	регион	Удельный вес занятых на МП в общем количестве занятых	Кж	в МП	ВРП	Удельный вес оборота МП в ВРП региона, %	Кж	МП (в части новых и приобретённых по импорту основных средств)	Общее количество инвестиций в регионе	Удельный вес инвестиций в основной капитал МП в общем количестве	Кж
<b>2018 год</b>												
Российская Федерация	18557	76011	24,41%	0,76	5,3314E+10	-	-	-	1057403577	17595028000	6,01%	0,58
Центральный федеральный округ	5996,3	21338	28,10%	0,94	2,4239E+10	-	-	-	400564996,9	4872564019	8,22%	0,87
Северо-Западный федеральный округ	2194,2	7499,7	29,26%	1,00	6212898949	-	-	-	84424085,1	2088934272	4,04%	0,32
Южный федеральный округ	1635,9	8206,7	19,93%	0,54	3588615278	-	-	-	98383420,7	1406246922	7,00%	0,71
Северо-Кавказский федеральный округ	423,78	4639,1	9,13%	0,45	1031598599	-	-	-	50225330,7	550920396	9,12%	0,99
Приволжский федеральный округ	3810,1	15042	25,33%	0,80	7424381185	-	-	-	227249990,1	2467769172	9,21%	1,00
Уральский федеральный округ	1536,7	6358,7	24,17%	0,75	3653096196	-	-	-	47660727,3	2931256163	1,63%	0,00
Сибирский федеральный округ	2038,3	8618,1	23,65%	0,72	4871878996	-	-	-	95064386,5	1574244461	6,04%	0,58
Дальневосточный федеральный округ	921,67	4309,5	21,39%	0,61	2292965264	-	-	-	53830639,3	1394467311	3,86%	0,29
<b>2017 год</b>												
Российская Федерация	18818	76109	24,73%	0,75	48459178,1	74926792	64,68%	0,65	998497452	16027302000	6,23%	0,39
Центральный федеральный округ	5928,1	21282	27,85%	0,91	21246635,3	26164237	81,20%	1,00	352774544	4241519104	8,32%	0,57
Северо-Западный федеральный округ	2241,9	7557,4	29,66%	1,00	5811666,87	8195347,2	70,91%	0,78	64458442	1883299644	3,42%	0,15
Южный федеральный округ	1669,5	8178,5	20,41%	0,54	3800559,47	5361878,8	70,88%	0,78	101324313	1443288410	7,02%	0,46
Северо-Кавказский федеральный округ	443,98	4559,3	9,74%	0,00	1016095,59	1864722,9	54,49%	0,44	66267111	496091524	13,36%	1,00
Приволжский федеральный округ	3899,2	15185	25,68%	0,80	6682381,05	11026688	60,60%	0,56	215964112	2428835878	8,89%	0,62
Уральский федеральный округ	1649,2	6385,1	25,83%	0,81	3614900,17	10677942	33,85%	0,00	47409762	2833094116	1,67%	0,00
Сибирский федеральный округ	2186,9	8645,4	25,30%	0,78	4278285,18	7757655,3	55,15%	0,45	85865980	1551538351	5,53%	0,33
Дальневосточный федеральный округ	799,67	4315,5	18,53%	0,44	2008654,47	3878320,3	51,79%	0,38	64433189	1149634930	5,60%	0,34
<b>2016 год</b>												
Российская Федерация	17333	76636	22,6%	0,72	38877026,9	69237704	56,15%	0,72	801623255,2	14748846921	5,50%	0,48
Центральный федеральный округ	5407,7	21282	25,4%	0,87	15861720,6	24139990	65,71%	1,00	297612449,6	3795422180	7,84%	0,75
Северо-Западный федеральный округ	2120,1	7607,5	27,9%	1,00	4977844,75	7726085	64,43%	0,96	39832738,69	1742374320	2,29%	0,12
Южный федеральный округ	1529,2	8166,3	18,7%	0,51	2803169,87	4999316,6	56,07%	0,72	67775649,02	1152832287	5,88%	0,53
Северо-Кавказский федеральный округ	424,23	4535,1	9,4%	0,00	927035,075	1779373,6	52,10%	0,60	49103451,35	486002249	10,10%	1,00
Приволжский федеральный округ	3581,4	15457	23,2%	0,75	5862979,93	10326703	56,77%	0,74	212543386,5	2438081036	8,72%	0,84
Уральский федеральный округ	1520	6447,9	23,6%	1,27	3004260,7	9461321,4	31,75%	0,00	32438332,42	2688039292	1,21%	0,00
Сибирский федеральный округ	1968,6	8797,6	22,4%	0,70	3631462,32	7096603	51,17%	0,57	76002193,76	1445319566	5,26%	0,46
Дальневосточный федеральный округ	781,58	4342,6	18,0%	0,47	1808553,67	3708311,7	48,77%	0,50	26315053,77	1000775991	2,63%	0,16

Составлено по материалам: [20, 24, 33]

Приложение 11  
Таблица 13

Оценка бизнесом планов выхода на новые рынки в ближайшие 3 года  
доля в общем числе респондентов, ответивших о своих планах, в  
соответствующей сфере экономической  
деятельности (в скобках указаны результаты опроса 2016 года), %

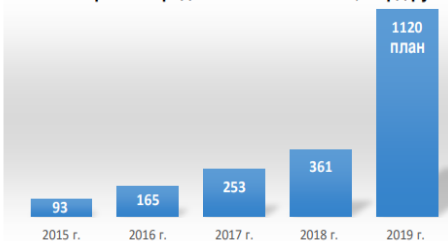
Сфера деятельности	Планируют выход на новые рынки*			Не планируют выход на новые рынки**
	и продуктовые, и географические	только продуктовые	только географические	
Услуги, в том числе:	36 (40)	29 (28)	36 (33)	37 (34)
Профессиональная, научная и техническая деятельность	41	30	29	29
Административная деятельность и сопутствующие дополнительные услуги	31	27	43	36
Услуги в области информации и связи	43	25	32	22
Образование	60	20	20	55
Здравоохранение и социальные услуги	28	44	28	45
Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	33	33	33	22
Торговля	43 (34)	33 (34)	24 (31)	34 (41)
Строительство	38 (34)	29 (29)	33 (37)	39 (34)
Машиностроение	43 (56)	19 (19)	39 (25)	18 (20)
Пищевая промышленность	35 (56)	47 (22)	18 (22)	10 (25)
Металлургия	46 (43)	15 (21)	39 (36)	32 (22)
Текстильное и швейное производство	33 (50)	20 (0)	47 (50)	10 (20)
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство и рыбоводство	38 (44)	19 (44)	44 (11)	24 (36)
Деревообрабатывающая промышленность	33 (63)	23 (13)	44 (25)	19 (27)
Производство неметаллических изделий	50 (43)	50 (29)	0 (29)	0 (42)
Производство электронного и оптического оборудования	29 (50)	12 (25)	59 (25)	5 (38)
Производство стройматериалов	43 (30)	35 (40)	22 (30)	0 (17)
Финансовые услуги	37 (33)	12 (50)	51 (17)	36 (73)
Сфера ИТ-технологий	63 (39)	22 (26)	15 (34)	27 (21)
<b>Всего***</b>	<b>40 (42)</b>	<b>27 (28)</b>	<b>33 (30)</b>	<b>32 (29)</b>

Источник: [37]

Приложение 12  
Таблица 14

Средние процентные ставки по кредитам, предоставленным субъектам МСП  
В 2015-2018 гг.

Консолидированный объем  
финансовой поддержки МСП с участием НГС,  
включая прямые кредиты АО «МСП Банк», млрд руб.



Объем финансовой  
поддержки нарастающим  
итогом за 2015-2019 гг. –

**2** трлн руб.

Средние процентные ставки по кредитам, предоставленным субъектам МСП

	2015	2016	2017	2018
по кредитам, предоставленным кредитными организациями субъектам МСП в целом по Российской Федерации (по данным Банка России)	до 17,77%	до 15,78%	до 13,62%	до 11,28%
по кредитам и займам, обеспеченным гарантиями и поручительствами АО «Корпорация «МСП»	17,15%	10,74%	10,00%	8,61%
по прямому кредитованию АО «МСП Банк»*	-	10,76%	10,55%	9,29%
по кредитам банков-партнеров, обеспеченным гарантиями АО «МСП Банк»	-	11,92%	11,52%	10,19%
по кредитам и займам, обеспеченным поручительствами РГО	17,85%	15,27%	12,02%	10,16%

\* АО «МСП Банк» осуществляет прямое кредитование субъектов МСП с 2016 года; в 2018 году средняя процентная ставка по кредитам АО «МСП Банк» на инвестиционные цели составила 7,7% годовых

Средние процентные ставки по кредитам,  
предоставленным субъектам МСП



Средневзвешенная ставка МСП Банка по  
инвестиционным и льготным кредитам в 2019 году

**10,1%**

Источник: [36]