© 2022

Михаил Жариков
доктор экономических наук, доцент, профессор Департамента мировых финансов Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва, Россия)
(e-mail: michaelzharikoff@gmail.com)

Андрей Гуреев
кандидат экономических наук, аттестованный аудитор, член Саморегулируемой организации аудиторов Ассоциации «Содружество»
(г. Москва, Россия)
(e-mail: gureev-a@mail.ru)

ТАРГЕТИРОВАНИЕ РОССИЙСКОЙ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ МСП ПОД ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ВОЛНЫ АНТИРОССИЙСКИХ САНКЦИЙ

Тема актуальна в связи с усилением экономических и финансовых санкций в отношении России. Исследование исходит из гипотезы о том, что точечная финансовая поддержка (таргетирование) в виде грантов малым и средним предприятиям вызывает увеличение экспорта высокотехнологичной продукции конкретной товарной группы из региона базирования соответствующего предприятия – грантополучателя по программам стимулирования производства товаров на вывоз. Практическая значимость результатов исследования состоит в разработке подходов и методики оценки проектов поддержки экспорта высокотехнологичной продукции российских малых и средних предприятий на базе таргетирования внешних рынков дружественных и недружественных стран. В статье сформулированы предложения и рекомендации о коррективах во внешнеэкономической стратегии России до 2025 г.

Ключевые слова: таргетирование, внешние рынки, дружественные страны, недружественные страны, показатели оценки грантов, экспортная диверсификация, региональная структура экспорта, российские высокие технологии, малые и средние предприятия, антироссийские санкции.

DOI: 10.31857/S020736760020120-1

Предпосылки поддержки высокотехнологичного экспорта российских МСП. В России реализуется национальный проект поддержки малого и среднего предпринимательства и индивидуальной предпринимательской инициативы, в который вовлечены различные министерства и ведомства, а также структуры, получающие поддержку со стороны государства (например, Корпорация развития МСП; Группа компаний АО «Российский экспортный центр»).

В последние годы сформировалась законодательно-инфраструктурная поддержка МСП, создающая для МСП, в том числе экспортеров, принципиально

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финуниверситету.

иные конкурентные преимущества, которые было трудно представить еще десять лет назад. Среди наиболее необходимых мер поддержки на всех этапах развития бизнеса (от момента зарождения бизнес-идеи до выхода МСП на экспорт) определены: образовательные, имущественные, финансовые [1].

Меры государственной поддержки, упоминаемые ниже, призваны способствовать росту количества субъектов МСП, вовлеченных во внешнеэкономическую деятельность, с целью создания конкурентоспособной в мировом масштабе системы поддержки несырьевого экспорта, что соответствует целям и задачам сформированной в 2021 г. обновленной стратегии национальной безопасности Российской Федерации [2]. Напомним, что, в соответствии с законом о развитии МСП, к средним предприятиям относятся субъекты со среднесписочной численностью от 100 до 250 человек и доходом до 2 млрд рублей, у малых предприятий указанные показатели соответственно меньше [3, 4].

Так, в соответствии с указом президента от 21.07.20 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» Минэкономразвития разработало новую структуру национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» [5]. Существенным компонентом проекта является цифровая платформа МСП, которая призвана служить фундаментом для взаимодействия государственной власти и бизнеса. Другими словами, в современных условиях многосторонней цифровизации субъекты государственной власти и бизнеса должны сформировать: доступ к оцифрованным услугам поддержки МСП на всех уровнях власти; условия для сбыта товаров, работ и услуг с помощью цифрового сервиса.

С инфраструктурной точки зрения, государством уже проделана большая работа. Начиная с 2019 г. во всех регионах России для предпринимателей открыто более 100 многофункциональных центров «Мой бизнес», которые по стилистике оформления схожи с многофункциональными центрами оказания государственных услуг «Мои документы». Центры позволяют заинтересованным сторонам обратиться за помощью с целью создания бизнеса (в формате «одного окна», сразу выполнив все необходимые процедуры), проконсультироваться по вопросам ведения бухгалтерского учета, проведения аудита компании, возможности пройти обучение предпринимательству через предлагаемые программы, семинары и вебинары, многие из которых не предполагают существенных затрат. Обратившись в подобные центры, МСП могут получить, например, помощь по таким услугам, как: кредитование по льготной ставке, получение микрозаймов или кредитов под госгарантию; получение оборудования в лизинг; получение резидентства в промышленных парках или технопарках; принятие участия в закупках крупных контрагентов; получение агроподдержки и др.

На базе центров «Мой бизнес» действуют центры поддержки экспорта (ЦПЭ). Достаточно широкий перечень услуг в ЦПЭ помогает МСП расширить

географию поставок своей продукции и оказания услуг, что способствует росту и развитию бизнеса. Среди услуг ЦПЭ: организация и оплата участия в международных выставках – оплата аренды стендов, доставки выставочных образцов, регистрационные взносы, услуги переводчика (МСП остается только покрыть расходы на проезд и проживание); проведение экспертизы при заключении экспортных контрактов; помощь в патентовании, получение соответствующих разрешений на экспорт продукции; предоставление аналитических материалов, услуг страхования; продвижение информации о компании за рубежом. Субъекты МСП при обращении в ЦПЭ могут рассчитывать на безвозмездное содействие при переводе своей официальной Интернет-страницы на иностранные языки, субсидирование до 80% сертификации при выходе на международные рынки, софинансирование маркетинговых исследований. Подобные меры поддержки экспортеров позволяют им сокращать (на 50–80%) или избегать расходов в размере до нескольких сотен тысяч рублей, что положительно сказывается на конечном финансовом результате деятельности, в особенности МСП, которые только осваивают экспорт.

Яркой иллюстрацией соответствия предлагаемых ЦПЭ услуг современным требованиям ведения предпринимательской деятельности может служить автоматизированный сервис по подбору торговых площадок (маркетплейсов, *Marketplaces)* для экспортеров. При помощи этого сервиса МСП могут получить список зарубежных и международных электронных торговых площадок (*eBay, Etsy, Taobao.com, Amazon, Alibaba, Tmall.com* и другие) с учетом специфики продукции МСП, а также получить по онлайн-каналам индивидуальные рекомендации по повышению соответствия экспортным требованиям. Автоматизация данного сервиса заключается в том, что рекомендации для МСП формируются на основе машинного алгоритма, который анализирует маркетплейсы по десяткам параметров, учитывая ассортимент конкретного МСП и целевые страны экспорта. В результате, МСП предлагаются наиболее подходящие торговые площадки из многочисленных анализируемых на момент оказания услуги; в итоговом отчете по маркетплейсу, содержатся такие данные, как: модель продаж на платформе (B2B / B2C), описание и специфика маркетплейса, статистика посещений, условия размещения на маркетплейсе, контакты аккредитованных партнеров.

Указанные выше ЦПЭ активно взаимодействуют со структурами Группы компаний АО «Российский экспортный центр» (Группа РЭЦ) (входит в группу ВЭБ.РФ) в рамках оказания дальнейшей, подчас более сложной поддержки МСП – экспортеров, в основном, несырьевой продукции, товаров и услуг без отраслевых ограничений. Группа РЭЦ представляет собой государственный институт поддержки несырьевого экспорта, в структуру которого интегрировано Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (АО «ЭКСАР»), АО «РОСЭКСИМБАНК» и АНО «Школа экспорта РЭЦ».

Входящие в Группу РЭЦ хозяйствующие субъекты подтверждают комплексность поддержки экспортных операций. Страховая деятельность направлена на страхование экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и политических рисков. Среди услуг, к которым прибегают экспортеры, востребовано страхование: риска невозврата выручки от экспорта; кредита на пополнение оборотных средств; кредита покупателю; экспортного факторинга. Банковская деятельность также предлагает разнообразие услуг: финансирование дебиторской задолженности, производственных расходов; услуги факторинга; гарантии всех видов, включая гарантии возврата НДС; финансирование до 100% от суммы экспортного контракта; предоставление кредита иностранному контрагенту на приобретение продукции российского производства.

РЭЦ выполняет функцию агента Правительства Российской Федерации по распределению субсидий бюджетам регионов страны для создания и развития ЦПЭ и координации работы ЦПЭ на основе оценки таких их ключевых показателей эффективности, как: количество экспортных контрактов, заключенных МСП; количество новых экспортеров; расширение географии стран, с которыми были проведены переговоры и удалось договориться о поставках МСП в эти страны.

В условиях пандемийной волатильности мировой и отечественной экономик в последние годы объемы поддержки несырьевого неэнергетического экспорта существенно не снижаются, что наглядно видно из представленной таблицы 1.

Таблица 1

Объем поддержки Группой РЭЦ несырьевого неэнергетического экспорта по отраслям в 2018–2020 гг. (млрд долл.)

Наименование отрасли	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Темп прироста в 2019 г., (%)	Темп прироста в 2020 г., (%)
Несырьевой неэнергетический экспорт, в том числе	144	145	141	0,6	–2,8
Промышленный экспорт	118	119	111	0,8	–6,7
Экспорт продукции АПК	26	26	30	–	15,4
Поддержка экспорта Группой РЭЦ	*18,8*	*19,5*	*19,3*	*3,7*	*–1*

Источник: составлено авторами по данным годовых отчетов Группы РЭЦ за 2019 и 2020 гг.

Как показывает практика, МСП, которые только начинают экспортную деятельность, необходимо время, около года, на получение дополнительных знаний и компетенций в этой области, доработку своих продуктов, соответствующее выстраивание маркетинговой стратегии и осуществление контрактации. Сотрудники МСП могут пройти обучение в ЦПЭ, в образовательных центрах профессиональной подготовки (например, учебный центр «СТЕК»,

АНО «Школа экспорта АО «Российский экспортный центр») или обратиться в консультационные компании [6]. Ежегодный рейтинг последних публикует рейтинговое агентство «Эксперт РА».

В процессе обучения происходит освоение таких направлений, как:

1) законодательно-нормативное регулирование валютных операций и внешнеторговой деятельности (порядок расчетов в иностранной валюте; валютный, налоговый контроль, таможенное регулирование);

2) организация, бухгалтерский учет и налогообложение валютных операций (купля-продажа иностранной валюты; учет и налогообложение расходов по загранкомандировкам);

3) бухгалтерский учет и налогообложение внешнеторговых операций (расчеты по экспортно-импортным контрактам при различных таможенных режимах; посреднические операции; особенности лизинговых операций при внешнеторговых сделках).

Дополнительным подспорьем для развития МСП, которое появилось относительно недавно, является государственная поддержка в виде применимого набора правил предоставления субсидий из федерального бюджета в целях компенсации части затрат по выпуску акций и облигаций и выплате купонного дохода по облигациям (субсидирование: купонного дохода в размере 70% от процентных выплат; расходов по размещению – до 1,5 млн руб.). Размещение подобных финансовых инструментов на фондовом рынке российскими субъектами МСП является альтернативной основой привлечения денежных средств в сравнении с банковским кредитом. Стоит отметить, что в прошлом подобные варианты финансирования были доступны в основном только крупным компаниям, поскольку участие в привлечении финансирования – это весьма затратное дело как с финансовой, так и с организационной точек зрения. Однако современные экономические условия меняются, и субъекты МСП все увереннее становятся эмитентами различного уровня сложности. Примерные затраты эмитентов на подготовку и размещение выпуска облигаций зависят от объемов выпусков (при выпуске от 50 до 200 млн руб. затраты эмитента составят не менее 6%; при выпуске от 200 до 500 млн руб. – не менее 2,5%). Среди обязательных требований отбора эмитентов МСП для предоставления субсидий можно выделить: налоговое резидентство Российской Федерации; отсутствие просроченной задолженности по налогам и сборам; доля российских юридических лиц в уставном капитале эмитента должна превышать 50%; отсутствие производств, возбужденных по делу о несостоятельности [7].

Неослабевающее, усиливающееся санкционное давление на экономику России требует принятия оперативных мер государственной поддержки МСП, в том числе через структуры группы РЭЦ [8–13]. Среди подобных мер можно рекомендовать:

1) наращивание усилий по кредитно-гарантийному обеспечению и страхованию субъектов МСП, что будет способствовать стабилизации их финансово-экономического положения;

2) субсидирование и предложение дополнительных вариантов привлечения финансирования на льготных условиях;

3) диверсификация за счет ориентации на более дружественные экспортные направления, например, страны СНГ, БРИКС, Латинской Америки, Юго-Восточной Азии с возможностью перевода и наращивания взаимной торговли в национальных валютах наряду с такой принятой антикризисной мерой, как обязательная продажа государству иностранной валюты в размере 80% выручки в рамках всех внешнеторговых контрактов МСП;

4) формирование и разъяснение действий по снижению рисков по поставкам в страны, которые ввели ограничительные меры;

5) расширение квот для МСП по госзакупкам;

6) формирование более тесного и доверительного взаимодействия с субъектами МСП через анализ и обсуждение с ними их приоритетных потребностей в ожидаемой поддержке;

7) особое внимание следует уделить МСП в области информационных технологий (ИТ) с целью роста возможностей ИТ-отрасли, предложить уникальные разработки для замены зарубежных аналогов программного обеспечения, платформ и оборудования, например, сервисы по оплате и получению платежей от зарубежных контрагентов; аналоги социальных сетей; сервисы бронирования гостиниц и продажи билетов; производство полупроводников и микросхем.

Стоит отметить, потенциал ИТ-компаний формируется за счет условий функционирования и ресурсов МСП. Государством в последнее время создаются весьма конкурентоспособные условия для МСП: освобождение от уплаты налога на прибыль в течение трех лет до конца 2024 года, пониженные ставки страховых взносов; заметное сокращение проверок госорганов; льготное кредитование и возможность получить льготную ипотеку сотрудниками МСП; компенсация расходов МСП при использовании Системы быстрых платежей (СБП); разрешение МСП не выплачивать компенсации владельцам патентов из списка недружественных стран; исполнение МСП только в рублевом эквиваленте своих обязательств по кредитам и займам, финансовым инструментам перед иностранными кредиторами [14]. Указанное позволяет преобразовать ИТ-отрасль России, привлекая как можно большее количество заинтересованных сторон (инвесторов, трудовые ресурсы, потребителей отечественной ИТ-продукции), в складывающихся непростых политико-экономических условиях в движущую экономическую силу дальнейшего инновационного развития, что будет способствовать поддержанию и наращиванию экспортных объемов деятельности МСП.

Методика оценки эффективности экспорта российской высокотехнологичной продукции МСП. Предлагаемая методика оценки эффективности товаропроводящей инфраструктуры экспорта высокотехнологичной продукции российских МСП предполагает анализ соответствующих проектов поддержки бизнеса при выходе на внешний рынок по двум направлениям:

1) оценка вклада финансовой грантовой поддержки МСП в капиталообразование фирмы и ее сбытовые возможности;

2) оценка вклада господдержки в рамках формирования факторов экспортной проводимости и диверсификации внешних рынков.

Одним из допущений принятой системы оценки является рыночная стоимость компании, которая равна среднему значению между настоящей и будущей стоимостью собственных средств. Будущая стоимость рассчитана путем дисконтирования будущей прибыли. В случае, если наблюдается отрицательная динамика прибыли, рыночная стоимость компании равна стоимости собственных средств.

Предлагается система оценки эффективности гранта на поддержку экспорта высокотехнологичной продукции российских малых и средних предприятий, которая включает следующие показатели (Рис. 1):

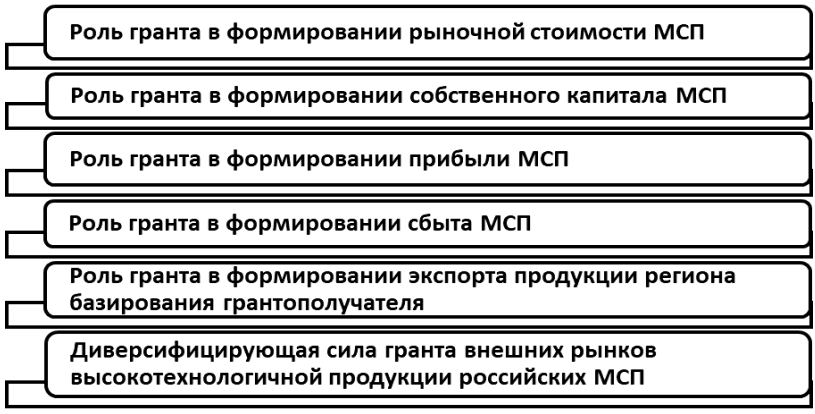

Рис. 1. Система оценки эффективности гранта на поддержку экспорта высокотехнологичной продукции российских малых и средних предприятий

Источник: авторская разработка.

Характеристика системы оценки эффективности гранта на поддержку экспорта высокотехнологичной продукции российских малых и средних предприятий включает следующие компоненты:

1) роль гранта в формировании рыночной стоимости рассчитывается как отношение рыночной стоимости компании (РСт МСП) к сумме предоставленного гранта (V_{grant}):

$$К_{ФРСт} = \frac{РС_{Т}МСП}{V_{gram}}. \quad (1)$$

Этот коэффициент показывает долевой вклад государственного гранта в текущую рыночную стоимость российского малого или среднего предприятия,

экспортирующего свою высокотехнологичную продукцию. Чем ниже этот показатель, тем сильнее роль государства в поддержке предприятия и тем меньше внутренних условий предприятия для формирования будущей внутренней экспортной мощности;

2) роль гранта в формировании собственного капитала МСП характеризует отношение величины уставного капитала компании (УК) к сумме выданного гранта:

$$К_{ФУк} = \frac{УК\ МСП}{V_{gram}}. \quad (2)$$

Коэффициент, оценивающий участие государственной грантовой поддержки российского экспорта высокотехнологичной продукции в формировании собственного капитала предприятия, характеризует уровень самостоятельности предприятия в принятии управленческих решений по выбору целевых внешних рынков, номенклатуры вывозимых товаров, а также транспарентности финансово-хозяйственной деятельности. Чем выше значение этого показателя, тем ниже доверие инвесторов к структуре капитала организации, тем выше вероятность использования средств гранта в деятельности предприятия, не связанной с функциональным назначением гранта, тем меньше возможностей государственного контроля использования средств гранта;

3) роль гранта в формировании прибыли МСП определяется соотношением чистой прибыли предприятия и суммы государственного гранта:

$$К_{ФПр} = \frac{ПР\ МСП}{V_{gram}}. \quad (3)$$

Коэффициент участия государственного гранта в создании чистой прибыли отражает, какой объем прибыли МСП в рублях производится за счет каждого рубля предоставленного гранта на экспорт конкретной единицы высокотехнологичной продукции. Чем больше прибыли обеспечивает каждый полученный по гранту рубль, тем выше эффективность государственной поддержки российского экспорта высокотехнологичной продукции малых и средних предприятий;

4) роль гранта в формировании сбыта МСП выявляется путем деления величины валовой выручки предприятия на сумму полученного от государства гранта:

$$К_{ФСбыт} = \frac{Сбыт\ МСП}{V_{gram}}. \quad (4)$$

Этот показатель отражает участие государственного гранта в создании совокупной величины реализации высокотехнологичного продукта российских МСП, работающих на экспорт, и чем он выше, тем выше эффективность госфинансирования;

5) роль гранта в формировании экспорта продукции региона базирования грантополучателя вычисляется на основе сравнения совокупной величины экспорта одноименной единицы товарной массы в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) из региона базирования МСП – получателя гранта по истечении одного года после выплаты гранта и общей суммы предоставленного гранта:

$$К_{ФЭкс} = \frac{Экс\ МСП}{V_{gram}}. \quad (5)$$

Коэффициент формирования экспорта высокотехнологичной продукции российского МСП определяет, сколько денежных средств в рублях или в валюте получено регионом базирования конкретного предприятия, подлежащего господдержке, через год после одобрения гранта, при условии, что предприятие успевает за год произвести высокотехнологичный продукт по заявленной в гранте теме и продать его на целевом внешнем рынке. Чем выше этот показатель, тем больше валюты получит предприятие, тем выше эффективность госфинансирования по гранту, тем больше средств можно резервировать в иностранной валюте в период ужесточения санкций и ареста счетов центрального банка;

6) диверсифицирующая сила гранта в отношении внешних рынков высокотехнологичной продукции российских малых и средних предприятий вычисляется как средневзвешенная сумма экспорта долевого распределения суммы цен товаров (Экс $МСП_n$), проданных на том или ином зарубежном рынке (i_n), соотнесенная с общим объемом предоставленного гранта/

$$К_{ДивЭкс} = \frac{(Экс\ МСП_1 \times i_1 + Экс\ МСП_2 \times i_2 + \cdots + Экс\ МСП_n \times i_n) \div n}{V_{gram}}. \quad (6)$$

Роль гранта в страновой диверсификации экспорта высокотехнологичной продукции российских МСП зависит от количества целевых внешних рынков и их доли в экспорте этой продукции. Соответственно, чем больше целевых рынков и чем меньше их доля в общем объеме экспорта того или иного МСП, тем ниже риски потери некоторого внешнего рынка вследствие, например санкций, тем больше диверсифицирующая сила государственного финансирования. В исследовании также установлена потенциальная величина экспорта высокотехнологичной продукции российских МСП на рынки недружественных стран по конкретным единицам ТН ВЭД – путем удаления доли экспорта этой продукции на 2022 г. С учетом установления пропорции между суммой гранта и потенциальной величиной экспорта, в данном исследовании делается вывод о том, на каком уровне можно скорректировать величину предоставляемых грантов на будущий 2023 г. в целях экономии бюджетных средств на господдержку экспорта высокотехнологичной продукции российских МСП

в ситуации обострения геополитических рисков, антироссийских санкций и усугубления экономического и валютно-финансового кризисов.

Оценка грантов на разработку, производство и экспорт высокотехнологичной продукции российских МСП показывает, что госфинансирование играет меньшую роль в формировании собственного капитала и прибыли организаций и более существенную функцию в формировании рыночной стоимости, сбыта, формировании экспорта продукции региона базирования грантополучателя, а также по диверсифицирующей силе гранта в отношении внешних рынков высокотехнологичной продукции. Исключение составляют гранты, предоставленные на производство лазерной наплавки, оборудования динамического маркерного мониторинга оффшорных нефтяных и газовых месторождений, приборы патрульной сигнализации и флуоресцентных тушителей, в случае которых гранты играют достаточно существенную роль по всем критериям разработанной в исследовании системы показателей (Рис. 2).

Поскольку стимулирование экспорта является приоритетом государственной поддержки разработки и производства отечественной продукции высоких технологий, необходимо отметить, что наибольшую роль в образовании регионального потенциала экспорта МСП предоставленные гранты играют по направлению производства дефектологов, промышленных роботов, оборудования динамического маркерного мониторинга оффшорных нефтяных и газовых месторождений, электромагнитных преобразователей, тушителей флуоресценции и модулей ЧПУ.

Предложения и рекомендации по совершенствованию товаропроводящей инфраструктуры для экспорта российской высокотехнологичной продукции МСП. Отдельной проблемой для всех российских предприятий, связанных с экспортом на внешние рынки высокотехнологичной продукции, стала новая волна антироссийских санкций 2022 г. и выделение недружественных стран. Отсюда следует необходимость поиска направлений совершенствования, особенно товаропроводящей инфраструктуры на основе метода таргетирования. Хотя МСП в меньшей степени могут быть подвержены этим санкциям, тем не менее, в случае эмбарго на российскую продукцию со стороны недружественных стран возникает риск потери нескольких внешних рынков, утраты экспортной выручки. В связи с этим в исследовании рассчитаны доли экспорта высокотехнологичной продукции, которые российские МСП могут потерять, по крайней мере в краткосрочной и среднесрочной перспективе (в 2022–2025 гг.). Если допустить, что российские МСП могли бы поставить на внешний рынок в 2022–2025 гг. такое же количество высокотехнологичных товаров, как и в 2018–2021 гг. в соответствии с актуальными данными внешнеторговой статистики, то самые большие потери коснутся следующих видов производств (по поддержанным грантам) (вследствие сильных колебаний рубля принято решение приводить цифры в долларах и в процентах от общей суммы экспорта):

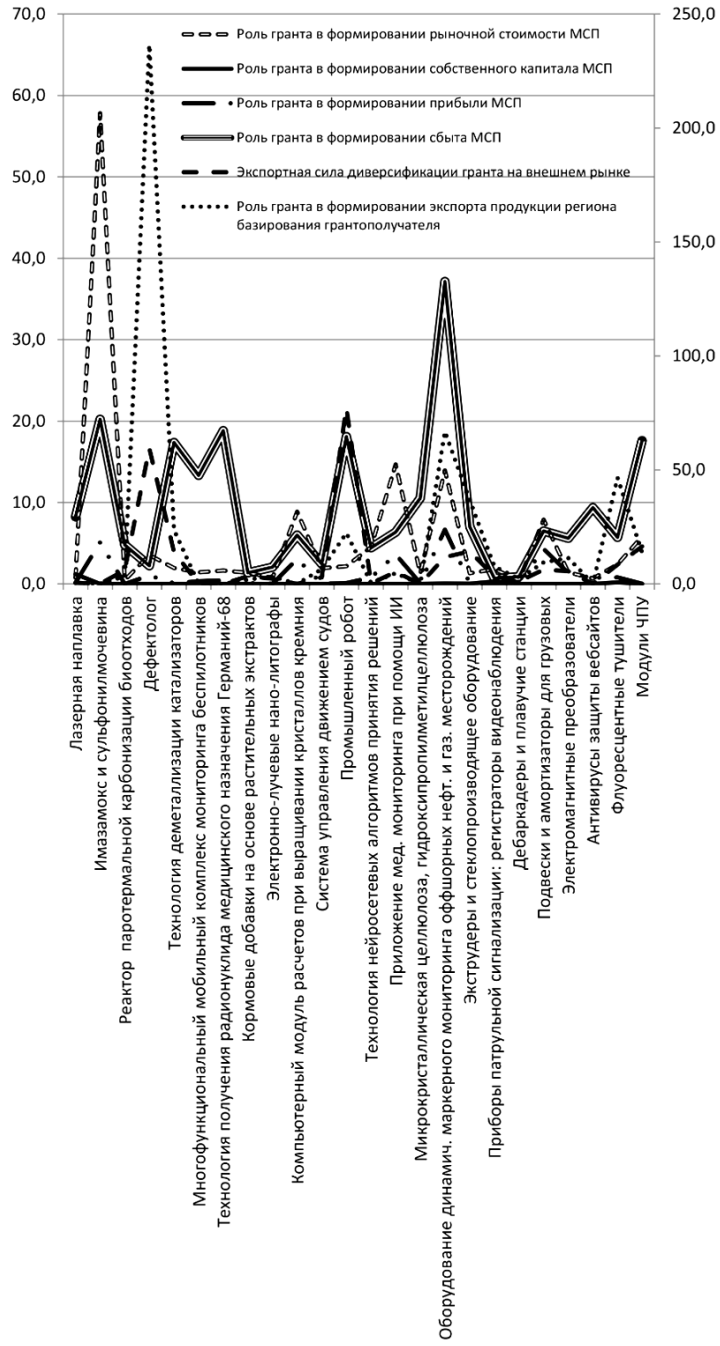

Рис. 2. Анализ поддержанных грантов по разработанной в исследовании системе показателей оценки проектов государственного финансирования экспорта высокотехнологичной продукции МСП для внешнего рынка

Источник: авторская разработка.

1) российский рынок лазерной наплавки полностью обслуживает дружественные страны, включая Индию с долей 70,5% и Казахстан – 29,5%, что в среднем в год дает около 30 тыс. долл. экспортной выручки, и поэтому вряд ли будет утрачен, следовательно, необходимо и дальше поддерживать грантами данную отрасль;

2) препараты и удобрения имазамокс и сульфонилмочевина поставляются благодаря государственному финансированию по грантовым программам преимущественно в дружественные страны, а именно: Армению – 36,7% всего экспорта российских МСП по данной товарной группе и Казахстан – 61,7%;

3) не будут утрачены для экспортируемой российскими МСП рынки реакторов для паротермальной карбонизации биоотходов, которые покупают только Белоруссия (37,3%) и Казахстан (62,7%); кормовых добавок, продаваемых в Казахстане и Абхазии (99,9 и 0,1%, соответственно), твердотельных энергонезависимых устройств хранения данных для воспроизведения явлений, отличных от звука или изображения, реализуемых на внешних рынках Белоруссии, Казахстана и Китая в долях 24,3, 60,7 и 9,9%, соответственно (по региону грантополучателей Санкт-Петербурга); приборов патрульной сигнализации: регистраторов видеонаблюдения, которые с достаточно высокой диверсификацией по экспорту поставляются в Бангладеш (9,5%), Белоруссию (6,5%), Кыргызстан (2,3%), Казахстан (37,1%), Туркменистан (5,8%), Узбекистан (34,6%) и Вьетнам (1,1%), а также подвесок и амортизаторов для грузовиков, вывозимых в Белоруссию (24,0%), Кыргызстан (12,7%), Казахстан (52,1%), Узбекистан (1,9%) и Вьетнам (1,6%);

4) российские МСП по региону Москвы утратят рынок Германии по поставкам твердотельных энергонезависимых устройств хранения данных для воспроизведения явлений, отличных от звука или изображения, куда идет 2,8% указанных изделий, остальные рынки этой высокотехнологичной продукции принадлежат дружественным странам, в частности ОАЭ (2,8%), Армении (10,3%), Азербайджану (1,9%), Китаю (46,1%), Ирану (1,9%), Кыргызстану (13,4%), Казахстану (17,0%);

5) полностью будет утрачен внешний рынок по поддержанной грантом отрасли производства легированного кремния, который на 100% поставлялся в Германию, хотя справедливым будет сказать, что поддержка этого гранта не окупилась, поскольку Германия купила этого вида продукта всего на 380,21 долл., т.е. потеря этого рынка не чревата серьезными потерями, за исключением недостаточно эффективного использования денежных средств; аналогичным образом Россия целиком потеряет возможности сбыта микрокристаллической целлюлозы и гидроксипропилметилцеллюлозы, которые поставляются в Италию, но здесь так же, как в ситуации с кремнием, сумма реализации не позволяет возместить издержки по грантовому финансированию, так как их соотношение не имеет эквивалентности, а именно: грант выдан на сумму 14,5 млн руб., а экспортная выручка в 2021 г. в Италии составила 1026,44 долл.;

6) пострадают российские МСП, занятые в разработке и производстве объектов и предметов аэронавигации, поскольку они поставляются в несколько значимых для России в недавнем прошлом страны, включая Германию с долей 13,6%, Великобританию – 10,0, Мальту – 2,8, Сингапур – 56,3, Словакию – 0,7%. В конечном счете, сохранятся только рынки ближнего зарубежья, например Белоруссии – 0,3%, Казахстана – 13,5, Малайзии – 2,7, Словакии – 0,7; это означает, что новые гранты на разработку и производство предметов аэронавигации можно скорректировать по сумме на 83,5% ниже первоначальной величины одобренного гранта (15 млн руб.), или 12,5 млн руб.;

7) несмотря на высокую степень диверсификации, существенно пострадает внешний рынок сбыта динамического оборудования маркерного мониторинга оффшорных нефтяных и газовых месторождений, которое приобретали две недружественные страны – Великобритания (5,3%) и США (22,7%), но частично этот рынок будет сохранен для российских МСП, если дружественные страны продолжат покупать данную продукцию. К последним относятся ОАЭ (3,4%), Армения (1,8%), Азербайджан (7,3%), Бангладеш (2,1%), Боливия (3,7%), Белоруссия (5,3%), Китай (3,1%), Алжир (1,8%), Египет (2,3%), Индия (3,6%), Кыргызстан (1,0%), КНДР (3,4%), Казахстан (5,0%), Мексика (3,3%), Оман (1,5%), Саудовская Аравия (5,4%), Таджикистан (1,4%) и Узбекистан (10,2%); потеря рынков США и Великобритании означает утрату 4,3 млн долл. экспортной выручки в год против 14,3 млн долл., которые Россия еще может получать за счет дружественных рынков;

8) следующим пострадает рынок экструдеров и стеклопроизводящего оборудования, которые российские МСП до новых пакетов санкций экспортировали в ряд стран. Недружественными среди них оказываются теперь Испания (1,3%), Люксембург (1,8%), Украина (3,5%) и Польша (60,7%), а дружественными – ОАЭ (4,1%), Белоруссия (6,2%), Иран (7,7%), Турция (10,8%) и Узбекистан (1,7%). Таким образом, баланс потерь и выгод смещается по данной товарной категории на недружественные страны (почти 64% против 36%). В абсолютном выражении потери будут исчисляться в 5,4 млн долл. в год;

9) подвержен влиянию санкций окажется и рынок машин для приема, преобразования и передачи или восстановления голоса, изображений или других данных, включая коммутационные устройства и маршрутизаторы. По сбыту в недружественных странах внимания заслуживают Австралия (0,4%), Бельгия (0,5%), Германия (4,6%), Франция (1,4%), Великобритания (0,9%), Украина (0,8%) и США (0,4%), что в целом определяется долей потерь в 9,3%, или 15,9 млн долл. в год, но рынок отчасти будет сохранен за счет дружественных стран: Абхазии (0,2%), ОАЭ (1,6%), Армении (0,8%), Азербайджана (1,6%), Бразилии (0,1%), Белоруссии (13,8%), Китая (6,5%), Алжира (0,5%), Египта (1,3%), Грузии (0,7%), Индонезии (0,4%), Индии (1,2%), Ирана (5,3%), Казахстана (18,3%), Мьянмы (0,5%), Монголии (1,0%), Мексики (2,8%), Малайзии

(0,2%), Омана (0,4%), Саудовской Аравии (0,7%), Турции (10,3%), Узбекистана (3,5%) и Вьетнама (0,7%). За счет дружественных стран российские МСП еще имеют потенциал получать до 28,5 млн долл. в год в виде экспортной выручки;

10) в абсолютном выражении экспорт дебаркадеров и плавучих станций может приносить российским МСП до 106,2 тыс. долл. в год, но за счет трех стран Болгарии (43,1%), Швеции (23,4%) и Украины (5,7%), потери перевешивают выгоды: 72,1% против 27,9%, поступающих в Абхазию (4,7%), Азербайджан (17,7%) и прочие дружественные страны;

11) от рынков недружественных стран зависят и поставки электромагнитных преобразователей, включая Германию (18,2%), Эстонию (2,3%) и Великобританию (2,4%), которые потенциально могли бы покупать у российских МСП соответствующего региона этой продукции на сумму до 556,5 тыс. долл. В год, хотя здесь перевешивает потребление за счет дружественных стран: Азербайджана (7,1%), Белоруссии (10,1%), Казахстана (46,1%), Узбекистана (10,5%), которые обеспечивают остальную долю продаж;

12) российские МСП исследуемого региона продают на экспорт модули ЧПУ приблизительно на сумму 2,3 млн долл. в год, из них Германия (3,3%), Великобритания (0,8%), Литва (9,1%), Италия (0,8%) потребляли почти 14%, но рынок сохранится за счет Армении (2,0%), Азербайджана (1,3%), Белоруссии (7,3%), Алжира (27,0%), Казахстана (6,2%), Малайзии (4,9%), Турции (28,7%) и Узбекистана (4,3%);

13) весьма проблемным является рынок сбыта флуорисцентных тушителей, который потенциально дает российским МСП соответствующего региона до 3,5 млн долл. в год экспортной выручки, при этом они потеряют Канаду (11,4%), Германию (7,3%), Францию (22,4%), Великобританию (1,8%), Венгрию (16,8%), Литву (5,3%), Нидерланды (2,0%), Польшу (3,7%), США (4,3%) и Италию (4,1%), или почти 79% рынка. Дружественные страны со своими долями –ОАЭ (0,9%), Армения (1,1%), Ангола (0,9%), Белоруссия (3,7%), Китай (1,7%), Казахстан (5,3%) и Узбекистан (2,0%) – вряд ли компенсируют эти потери;

14) наконец, завершая анализ поддержанных грантами экспортных секторов российских высокотехнологичных МСП, следует отметить практически полную утрату внешних рынков антивирусов для защиты веб-сайтов, поскольку они покупались в Сербии (56,8%) и на Украине (41,0%), хотя в абсолютном выражении по компаниям исследуемого региона эти потери в сумме около 10 тыс. долл. в год значительно меньше остальных секторов. Доля Казахстана (1,9%) не компенсирует этих потерь.

***

Таким образом, по исследованным отраслям российских высокотехнологичных МСП, работающих на экспорт благодаря правительственным грантам, общие потери составят 164,2 млн долл. в год против 294,1 млн долл., которые еще можно

получать за счет дружественных стран. Однако в случае принятия вторичных и третичных санкций в отношении дружественных стран за сношения с Россией и в зависимости от полноты и завершенности торгово-экономической блокады страны в целом суммы потерь и выгод могут существенно изменяться.

Сумма экспорта соответствующей продукции, приходящейся на дружественные страны, может составлять 265,6 млн долл. в год, или более 80% экспорта. В целом, отказ в государственной поддержки ряду экспортеров следует признать обоснованным, поскольку среди них выделяются отрасли, которые работают и без госфинансирования, а также отрасли, продукция которых почти на 100% идет в недружественные страны, что в данной ситуации означает растрату бюджетных средств на бесплодные попытки выхода на внешний рынок, кроме того, в некоторых примерах доли недружественных стран настолько малы, что вызывают подозрения о намеренной покупке в прошлом высокотехнологичной продукции российских МСП с целью копирования или промышленного шпионажа для разработки аналога или получения дешевых технологий. Видно, что потери России в случае с неподдержанными грантами в три раза меньше, чем по поддержанным, а выручка за счет дружественных стран на 100 млн долл. в год по МСП соответствующих регионов больше по неподдержанным грантам. Это означает, что, возможно, в сложившихся чрезвычайных условиях следует внести изменения в политику грантовой поддержки экспорта.

Предлагаются следующие также дополнительные потенциальные изменения в таргетировании экспортной поддержки:

1) грантовое финансирование для поддержки экспорта высокотехнологичных малых и средних компаний России целесообразно продолжать по приоритетным направлениям, обозначенным в сферах поддержанных грантов, но в сокращенном варианте на величину потери доли внешнего рынка вследствие потенциального эмбарго недружественных стран. Сокращение не означает полное прекращение финансирования, что может пагубно сказаться на целых секторах российской экономики, организациях НИОКР и других заинтересованных лиц и предприятий. Продолжение финансирования по грантовой поддержке в сокращенном варианте позволит оптимизировать использование бюджетных средств в условиях неопределенности и чрезвычайных обстоятельств и сохранить рабочие места, компетенции, знания, опыт МСП, накопленный в работе на внешних рынках в условиях международной конкуренции;

2) грантовое финансирование по неподдержанным проектам, как показал анализ, более рентабельно, быстрее окупается и приносит больше валютной выручки по экспорту, поэтому также целесообразно поддержать некоторые виды производств высокотехнологичной продукции этих российских МСП, поскольку эта выручка будет формировать фонды свободных денежных средств для финансирования других аналогичных секторов с целью смягчения влияния антироссийских санкций.

Литература

1. Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». URL: https://мойбизнес.рф/project (дата обращения: 28.03.2022).
2. Указ Президента Российской Федерации от 2 июля 2021 г. № 400 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации». URL: http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202107030001 (дата обращения: 28.03.2022).
3. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (дата обращения: 28.03.2022).
4. Постановление Правительства РФ от 4 апреля 2016 г. № 265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_196415/#dst100005 (дата обращения: 28.03.2022).
5. Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». URL: https://www.economy.gov.ru/ material/directions/nacionalnyy_proekt_maloe_i_srednee_predprinimatelstvo_i_podderzhka_individualnoy_predprinimatelskoy_iniciativy/ (дата обращения: 28.03.2022).
6. Управленческое консультирование. Введение в профессию / Management Consulting. A guide to the profession (fourth edition)]: пер. с англ.; научн. редактор Гладышев А.А. // М.: Планум. 2004. С. 577–578.
7. Постановление правительства Российской Федерации от 30 апреля 2019 г. № 532 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским организациям – субъектам малого и среднего предпринимательства в целях компенсации части затрат по выпуску акций и облигаций и выплате купонного дохода по облигациям, размещенным на фондовой бирже». URL: http://publication.pravo. gov.ru/Document/View/0001201905060013 (дата обращения: 28.03.2022).
8. Указ Президента Российской Федерации от 28 февраля 2022 г. № 79 «О применении специальных экономических мер в связи с недружественными действиями Соединенных Штатов Америки и примкнувших к ним иностранных государств и международных организаций». URL: http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202202280049 (дата обращения: 28.03.2022).
9. Указ Президента Российской Федерации от 1 марта 2022 г. № 81 «О дополнительных временных мерах экономического характера по обеспечению финансовой стабильности Российской Федерации». URL: http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202-203010083 (дата обращения: 28.03.2022).
10. Указ Президента Российской Федерации от 5 марта 2022 г. № 95 «О временном порядке исполнения обязательств перед некоторыми иностранными кредиторами». URL: http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202203050062 (дата обращения: 28.03.2022).
11. Указ Президента Российской Федерации от 8 марта 2022 г. № 100 «О применении в целях обеспечения безопасности Российской Федерации специальных экономических мер в сфере внешнеэкономической деятельности». URL: http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202203080005 (дата обращения: 28.03.2022).
12. Федеральный закон от 8 марта 2022 г. № 46-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». URL: http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202203080001 (дата обращения: 28.03.2022).

13. Пресс-релиз Центрального Банка Российской Федерации от 28 февраля 2022 г. «Информация об обязательной продаже валютной выручки экспортерами». URL: https://cbr.ru/press/pr/?file=28022022_095000prod.htm (дата обращения: 28.03.2022).
14. Указ Президента Российской Федерации от 2 марта 2022 г. № 83 «О мерах по обеспечению ускоренного развития отрасли информационных технологий в России». URL: http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202203020001 (дата обращения: 28.03.2022).

Mikhail Zharikov (e-mail: michaelzharikoff@gmail.com)
Grand Ph.D. in Economics, Professor,
World Finance Department,
Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russia)

Andrey Gureev (e-mail: gureev-a@mail.ru)
Ph.D. in Economics, certified auditor, member of Self-regulatory organization of auditors Association "Sodruzhestvo"(Moscow, Russia)

TARGETING RUSSIAN HIGH-TECH PRODUCTS OF SMEs FOR FOREIGN MARKETS UNDER NEW ANTI-RUSSIAN SANCTIONS

The issue is relevant due to the ongoing implementation of economic and financial sanctions against Russia. The research is based on the hypothesis that targeted financial support of the SMEs as grants under the programs aimed at stimulating production of goods destined abroad leads to increasing exports of high-tech products of a particular category from the region where the recipient manufacturers' facilities are located.

The practical significance of the research's results lies in the development of approaches and methodology to assess projects stimulating the exports of high-tech products by Russian SMEs based on the targeting of foreign markets, both friendly and unfriendly. The article formulates the proposals and recommendations as to corrections in the Russian foreign economic strategy until 2025.

Keywords: targeting, foreign markets, friendly markets, unfriendly markets, grant assessment criteria, export diversification, regional export structure, Russian high tech, SMEs, anti-Russian sanctions.

DOI: 10.31857/S020736760020120-1

The article was prepared based on the results of research carried out at the expense of budgetary funds under the state assignment to the Financial University.