

УДК 338.2:336.77:334:339.9

DOI: <http://dx.doi.org/10.21202/1993-047X.11.2017.1.67-78>

Т. Р. УРУМОВ<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Научно-исследовательский финансовый институт, г. Москва, Россия

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Цель:** оценка эффективности и роли государственной финансовой поддержки экспортной деятельности малых и средних предприятий.

**Методы:** регрессионный анализ, абстрактно-логический метод, метод сопоставлений.

**Результаты:** выявлена необходимость оценки влияния государственных программ поддержки экспорта на результаты экспортных операций, как механизма оценки эффективности государственных расходов в этой области. Проанализированы институты государственной поддержки экспорта продукции организаций среднего и малого бизнеса в США и Индии. Выявлено, что в США основным инструментом поддержки являются экспортные кредиты и гарантии, в то время как в Индии основной упор делается на продвижение продукции на мировые рынки.

Для оценки эффективности государственных расходов на поддержку экспорта были собраны и систематизированы данные по совокупному объему экспорта и расходам на его поддержку в США и Индии. При этом было выявлено наличие временного лага между этими показателями. При построении регрессионной модели был применен метод наименьших квадратов, на основе которого были изучены три гипотезы, учитывающие и не учитывающие наличие временного лага между переменными. В результате построения модели было выявлено, что в США увеличение расходов бюджета на поддержку экспорта на 1 млн долл. приводит к увеличению объема экспортных операций на 2 млн долл. В Индии этот показатель составил 10 млн долл.

Анализ российской практики государственной поддержки экспорта продукции предприятий среднего и малого бизнеса показал отсутствие системного подхода, а также слабое развитие самого сектора малого бизнеса относительно изученных стран.

**Научная новизна:** выявлена положительная взаимосвязь между расходами на поддержку экспорта и экспортными продажами в США и Индии. Обоснована необходимость государственной финансовой поддержки экспортной деятельности малых и средних предприятий в России, а также продвижения продукции через отраслевую кооперацию, страхование и кредитование экспорта.

**Практическая значимость:** результаты исследования могут быть использованы государственными институтами поддержки малых и средних предприятий при формировании политики по предоставлению финансовой помощи малых и средних предприятий и стимулированию их экспортной деятельности.

**Ключевые слова:** экономика и управление народным хозяйством; малые и средние предприятия; государственная финансовая поддержка экспорта; эффективность государственных расходов

**Как цитировать статью:** Урумов Т. Р. Эффективность государственной финансовой поддержки экспортной деятельности малых и средних предприятий // Актуальные проблемы экономики и права. 2017. Т. 11, № 1. С. 67–78. DOI: 10.21202/1993-047X.11.2017.1.67-78

### Введение

Существующие исследования, изучающие взаимосвязь между расходами на программы по государственной финансовой поддержке экспорта и ростом экспортных продаж, не дают однозначного ответа на вопрос, насколько сильно влияют эти программы на рост доходов от экспорта. Между тем данная взаимосвязь важна с практической точки зрения, поскольку

позволяет дать оценку степени эффективности и целесообразности государственных расходов на поддержку внешнеэкономической деятельности предприятий. В связи с этим представляется целесообразным оценить, насколько эффективными являются государственные расходы на поддержку экспорта товаров.

Многие авторы, основываясь на исследованиях, проведенных на уровне предприятий, придерживаются точ-

ки зрения, что расходы на программы по поддержке экспорта оказывают положительное воздействие на рост экспортных продаж. Например, Россон утверждает, что программы по поддержке экспорта стимулировали рост продаж яблок и табака в США [1]. Результаты его исследований показали, что на один доллар расходов на продвижение экспорта приходится 30–60 долл. доходов от экспортных продаж. Кафлин и Картрайт также были одними из первых исследователей, которые оценили эффективность государственных расходов на поддержку экспорта. На основе регрессионного анализа авторы пришли к выводу, что на 1 000 долл., потраченных на поддержку экспорта, пришлось 432 000 экспортных продаж [2, с. 446]. Арма и Эпперсон оценили степень эффективности поддержки экспорта американских концентрированных апельсиновых соков в разных странах [3]. Согласно их подсчетам, на один доллар расходов на продвижение экспорта приходится до семи долларов доходов от экспортных продаж. Позже Акьол и Акхарет пришли к схожим результатам, согласно которым на 1 % увеличения расходов на программы по продвижению экспорта приходится рост экспортных продаж на 5,5 % [4].

В более поздних исследованиях авторы также предлагают использовать расходы на программы по продвижению экспорта в качестве основного показателя, позволяющего определить степень успешности экспортной деятельности предприятий. Так, Джек Хьюстон в своем исследовании оценил степень эффективности государственной поддержки экспорта пшеницы в страны Тихоокеанского региона, Ближнего Востока и Мексику. В результате он пришел к выводу, что на один доллар расходов на поддержку экспорта пшеницы в эти страны приходится 1,49; 0,42 и 2,01 долл. экспортных продаж соответственно [5, с. 13]. Харри Кайзер оценил среднюю эффективность государственных расходов на поддержку экспорта штата Калифорния в 12 стран. В результате, согласно его расчетам, на один доллар расходов на программы по поддержке экспорта пришлось 3,49 долл. дохода от экспорта [6, с. 4]. Исследователи Международного торгового центра<sup>1</sup> оценили среднюю эффективность

расходов на поддержку экспорта, осуществляемых организациями по стимулированию торговли в разных странах. По их расчетам, 1 % увеличения расходов на поддержку экспорта приводит к увеличению экспортных продаж в среднем на 0,074 % [7, с. 11].

В данной статье автор проводит подробный анализ воздействия государственных расходов на поддержку экспорта на рост экспортных продаж на уровне малых и средних предприятий (далее – МСП).

Для проведения такого анализа используется модель линейной регрессии с распределенным лагом на основе данных, собранных по таким странам, как США и Индия. Затем автором дается краткая оценка текущей системы государственной финансовой поддержки экспорта в России и проводится сравнение с аналогичными системами в рассматриваемых странах.

## Результаты исследования

### 1. Обзор существующих систем государственной финансовой поддержки экспорта МСП в США и Индии

В США существуют несколько институтов, которые осуществляют государственную поддержку экспорта МСП. Это Экспортно-импортный банк Соединенных Штатов («Эксимбанк»), Министерство торговли (USDOC, United States Department of Commerce), Корпорация частных зарубежных инвестиций (OPIC, Overseas Private Investment Corporation), Управление по делам малого бизнеса (SBA, Small Business Administration). Однако основным институтом поддержки все же является «Эксимбанк» [8, с. 58].

«Эксимбанк» – официальное экспортное кредитное агентство в США. Он оказывает финансовую помощь для осуществления экспорта американских товаров и услуг на международные рынки посредством таких механизмов, как предоставление прямых займов, заемных гарантий и пр. «Эксимбанк» предоставляет гарантии преимущественно предприятиям малого и среднего бизнеса и полностью финансируется за счет бюджетных средств [9, с. 154]. «Эксимбанк» выступает в качестве связующего звена между экспортерами, кредиторами и зарубежными покупателями, что позволяет снизить экспортные риски.

«Эксимбанк» предоставляет как прямые займы, так и гарантии по займам зарубежным покупателям американской продукции. Такой тип финансирования

<sup>1</sup> Международный торговый центр (ИТС, International Trade Center) – агентство по техническому сотрудничеству Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию и Всемирной торговой организации.

доступен покупателям, в случае если они приобретают основное оборудование и услуги американского происхождения или восстановленное оборудование и программное обеспечение, оплачивают банковские и юридические услуги, текущие расходы. Гарантия «Эксимбанка» по займу, как правило, покрывает 85 % от стоимости товара или услуги, а покупатель в этом случае обязан оплатить не менее 15 % от стоимости контракта<sup>2</sup>.

Другой организацией, осуществляющей поддержку экспортной деятельности американских МСП, является SBA (Small Business Administration). В США расположено около 28 млн компаний, которые относятся к категории МСП [10, с. 4]. Суть деятельности SBA заключается в обеспечении доступности финансирования для этого сектора бизнеса. Эта структура предоставляет кредиты или сама дает гарантии по кредитам частных коммерческих банков.

В Индии сектор МСП вносит существенный вклад в развитие экономики страны и составляет более 35 % национального экспорта. Экспорт продукции малых и средних предприятий значительно вырос с начала 2000-х годов. В последние годы МСП в Индии пытаются приспособиться к условиям быстро меняющейся рыночной системы от контролируемой экономики, трансформирующейся в сторону свободной рыночной.

В 2006 г. правительство Индии в полной мере осознано, насколько серьезную роль играют МСП в мире в условиях глобализации, и приняло акт «О развитии малых и средних предприятий». Одной из основных целей, указанных в акте, является стимулирование выхода МСП на мировые рынки.

В том же году правительство доработало схемы по предоставлению помощи экспортерам из категории МСП, разработанные Министерством торговли и Министерством малых и средних предприятий Индии. Помощь включала в себя предоставление средств для участия в международных ярмарках, для прохождения обучающих программ за рубежом. Министерство торговли страны сделало акцент на такие аспекты поддержки МСП за рубежом, как оказание помощи

в проведении экспортных мероприятий и оказание помощи агентствам по продвижению экспорта при проведении ими мероприятий по стимулированию экспорта продукции местных МСП [11, с. 84].

Правительство Индии также способствует усилению конкурентоспособности МСП, уделяя при этом особое внимание поддержке инновационной деятельности в экспортно ориентированных отраслях по следующим направлениям:

- проведение единой политики при кредитовании любых МСП, осуществляющих инновационную деятельность, через различные финансовые институты и банки;
- финансирование проектов, связанных с технологическим обновлением и модернизацией;
- предоставление сектору МСП максимального доступа к производственной инфраструктуре.

В Индии государство также проводило политику поддержки МСП в форме развития производственных кластеров. Эти кластеры обеспечивают до 60 % экспортных поставок, и в них осуществляется более 61 % всех инвестиций страны. Кластеры объединяют около 77 % МСП страны, на которых сосредоточено до 72 % занятого населения [12].

## 2. Данные

Теперь приступим непосредственно к анализу степени эффективности государственной финансовой поддержки МСП в этих странах. Перед разбором модели скажем несколько слов о процессе сбора данных для модели. Он состоял из двух частей, отражающих две категории переменных значений, используемых в модели. Первая часть подразумевала сбор данных по расходам на поддержку экспорта в вышеназванных странах с 2000 по 2014 гг. Вторая часть касается сбора данных по совокупному объему экспорта стран за тот же период. Выполнить вторую часть задачи было несложно, поскольку данные по совокупному объему экспорта публикуются всеми странами и находятся в свободном доступе в базах данных ведущих международных экономических организаций. Первая же часть вызвала определенные затруднения. Первоначально предполагалось выявить зависимость между двумя переменными в модели на уровне МСП в рассматриваемых странах. Однако в процессе поиска была выявлена проблема нехватки или полного отсутствия в свободном доступе подобных данных на уровне

<sup>2</sup> Wilson Sonsini Goodrich & Rosati, Export-Import Bank Financing Programs, 2011, URL: <https://www.wsgr.com/PDFSearch/export-import-bank-financing-programs.pdf> (дата обращения: 20.06.2016).

МСП в большинстве стран. Исключение составили лишь данные по США, где наиболее полно представлены цифры по расходам на поддержку экспорта МСП.

Поиск данных касательно расходов на поддержку экспорта в целом по стране также вызвал определенные затруднения в связи с отсутствием единой базы по данным такого типа. Это связано с тем, что существует множество разных источников финансирования и поддержки экспорта, и в большинстве стран отсутствует система учета этих источников. Однако в каждой стране есть крупнейший орган, чья доля в поддержке экспорта является наибольшей. Речь идет об экспортно-импортном банке страны. И на основе документов экспортно-импортных банков рассматриваемых стран формируются данные по расходам на поддержку экспорта.

Рассмотрим графические данные по используемым в модели переменным по странам. Данные были скорректированы на индекс потребительских цен (2010)<sup>3</sup>. Стоит также подчеркнуть, что графики строились на основе абсолютных значений прироста по рассматриваемым показателям. Прежде всего рассмотрим данные, собранные по США (рис. 1).

Как видно из графика, оба показателя практически полностью коррелируют между собой, что говорит о наличии взаимосвязи между расходами на экспорт МСП и экспортными продажами, что в дальнейшем будет подтверждено эконометрическим путем. Здесь следует сказать, что эти показатели основаны исключительно на данных Экспортно-импортного банка США и представляют собой только расходы по тем сделкам, по которым осуществлялась поддержка «Эксимбанка».

Анализируя состояние экспорта в Индии, мы можем проследить взаимосвязь между расходами на поддержку экспорта и ростом экспортных продаж. При этом на графике (рис. 2) наглядно видно, что имеет место лаг в один год, что также было подтверждено результатами корреляционного анализа. Также на графике мы можем наблюдать значительное сокращение расходов на поддержку экспорта в 2010 г.

### 3. Анализ данных

Перед тем как приступить непосредственно к анализу результатов расчетов по странам, проведем

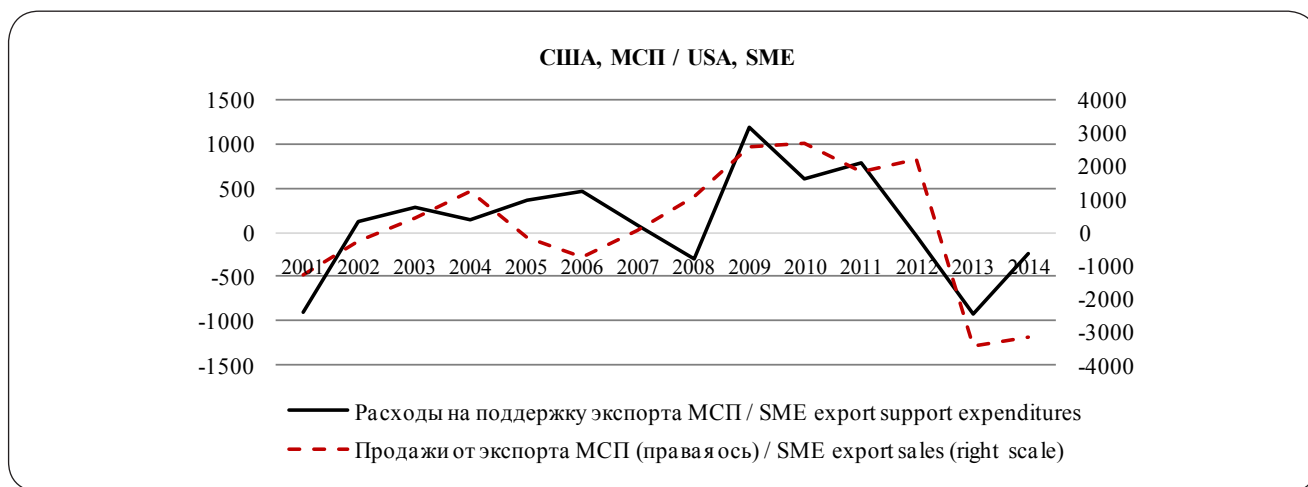


Рис. 1. Динамика расходов на поддержку экспорта товаров и экспортных продаж в США на уровне МСП, млн долл.\*

\* Источник: составлено автором на основе данных годовых отчетов Экспортно-импортного банка США. URL: <http://www.exim.gov/news/reports/annual-reports> (дата обращения: 20.06.2016).

Fig. 1. Dynamics of US goods' exports support expenditures and export sales on SME level, millions USD

\* Source: compiled by the author on the basis of US Eximbank annual reports, available at: <http://www.exim.gov/news/reports/annual-reports> (access date: 20.06.2016).

<sup>3</sup> На основе данных МВФ. URL: [data.imf.org](http://data.imf.org)

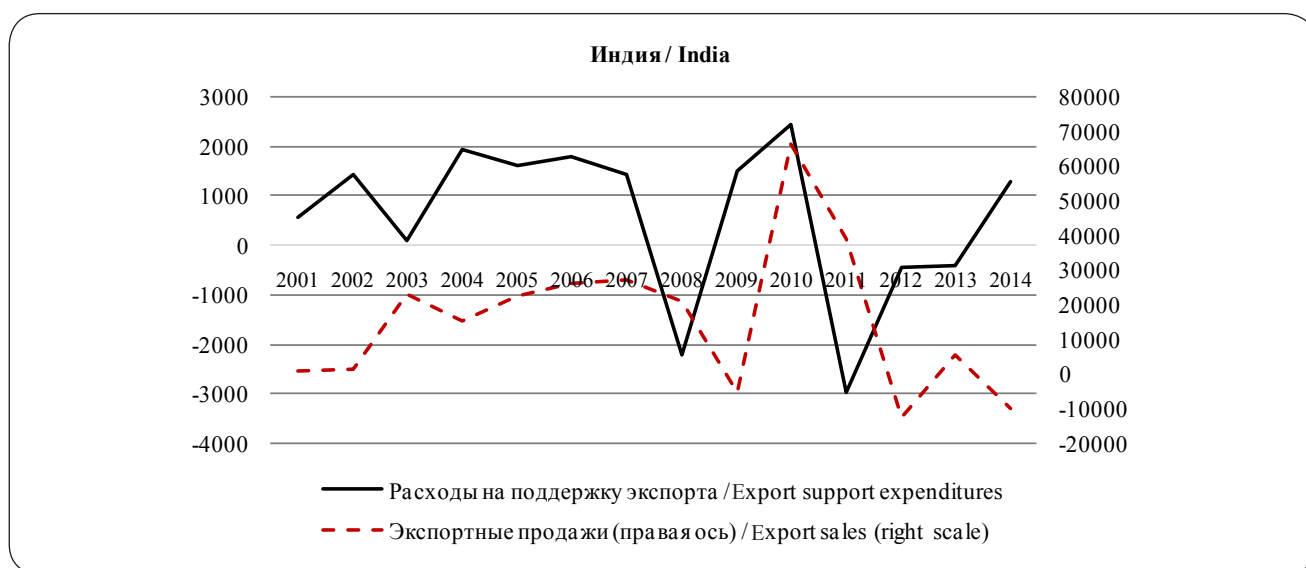


Рис. 2. Динамика расходов на поддержку экспорта товаров и экспортных продаж в Индии, млн долл.\*

\* Источник: составлено автором на основе данных годовых отчетов Экспортно-импортного банка Индии. URL: <http://www.eximbankindia.in/annual-reports> (дата обращения: 22.06.2016).

Fig. 2. Dynamics of India goods' exports support expenditures and export sales, millions USD

\* Source: compiled by the author on the basis of India Eximbank annual reports, available at: <http://www.eximbankindia.in/annual-reports> (access date: 22.06.2016).

корреляционный анализ с целью определения силы взаимосвязи между показателями в рамках каждой страны с учетом временного лага. Для анализа используются годовые данные за период с 2001 по 2014 гг. по США (МСП) и Индии (табл. 1).

Таблица 1

Коэффициенты парной корреляции\*

Table 1. Pair correlation coefficients\*

Расходы на поддержку экспорта / Expenses for export support	Экспортные продажи / Export sales	
	$y_t$ (США, МСП) / (USA, SME)	$y_t$ (Индия) / (India)
$x_t$	0,698728	0,022981
$x_{t-1}$	0,576198	0,766374

Примечание:  $x_t$  – расходы на поддержку экспорта в  $t$  год;  $x_{t-1}$  – расходы на поддержку экспорта в  $t-1$  год.

До  $\pm 0,3$  связь практически отсутствует;  $\pm 0,3 - \pm 0,5$  – слабая связь;  $\pm 0,5 - \pm 0,7$  – умеренная связь;  $\pm 0,7 - \pm 1,0$  – сильная связь.

\* Источник: составлено автором.

Note:  $x_t$  – expenses for export support in year  $t$ ;  $x_{t-1}$  – expenses for export support in year  $t-1$ .

Up to  $\pm 0.3$  the connection does not exist;  $\pm 0.3 - \pm 0.5$  – weak connection;  $\pm 0.5 - \pm 0.7$  – moderate connection;  $\pm 0.7 - \pm 1.0$  – strong connection.

\* Source: compiled by the author.

Корреляционный анализ показал, что существует сильная взаимосвязь между рассматриваемыми показателями по Индии с учетом временного лага в 1 год (0,77). Умеренная связь возникла между показателями по МСП США без учета временного лага (0,70). При этом стоит отметить, что результаты корреляционного анализа по вышеперечисленным странам совпадают с графическими данными по этим странам.

Как уже было сказано выше, для проведения анализа используется модель парной регрессии, которая выглядит следующим образом:

$$y_t = a + \beta_1 \cdot x_t + \beta_2 \cdot x_{t-1} + \varepsilon_t,$$

где  $y_t$  – зависимая переменная;  $x_t$  – независимая переменная за период  $t$ ;  $x_{t-1}$  – расходы на поддержку экспорта в  $t-1$  год;  $a$  – свободный член;  $\beta$  – коэффициент регрессии;  $\varepsilon_t$  – случайная ошибка.

Для оценки параметров модели был применен метод наименьших квадратов. По каждой из рассматриваемых стран произведена оценка трех уравнений регрессии. В первом уравнении (ур. I, ур. IV) рассматривается ситуация, когда расходы на поддержку экспорта, осуществленные в текущем году ( $x_t$ ), оказывают влияние на экспортные продажи ( $y_t$ ).

Во втором уравнении (ур. II, ур. V) рассматривается ситуация, когда расходы на поддержку экспорта, осуществленные в текущем и предыдущем годах ( $x_t, x_{t-1}$ ), оказывают влияние на экспортные продажи ( $y_t$ ). В третьем уравнении (ур. III, ур. VI) рассматривается ситуация, когда расходы на поддержку экспорта ( $x_{t-1}$ ), осуществленные в предыдущем году, оказывают влияние на экспортные продажи ( $y_t$ ).

Результаты расчетов по модели представлены в табл. 2. Отметим, что ввиду того, что временные ряды не имеют достаточного количества значений в работе, мы опускаем проведение базовых тестов на стационарность временных рядов [13, 14, 15], обычно применяемых для подтверждения правомерности использования указанного типа данных в уравнениях регрессии методом МНК. В расчетах по той же причине не используется базовая методика определения оптимальной спецификации лагов в уравнениях авторегрессии [16, 17, 18] и возможное наличие коинтеграции [19, 20] между двумя временными рядами. Таким образом, результаты уравнения должны быть интерпретированы с допущением о возможном наличии указанных условий в данных и отсутствия отдельных процедур в процессе подготовки моделей.

Таблица 2

Результаты регрессионного анализа\*  
Table 2. Regression analysis results\*

Объясняемая переменная: Экспортные продажи / Explanatory variable: Export sales

Период анализа: 2001–2014 / Period of analysis: 2001–2014

Выборка (14 лет) / Selection (14 years)	США / USA			Индия / India		
	Ур. I	Ур. II	Ур. III	Ур. IV	Ур. V	Ур. VI
Intercept	-31,08	-282,82	84,08	15556,08**	10636,34**	11494,83**
$\beta_1$	2,27*	2,16**		0,30	1,32	
$\beta_2$		1,40**	1,85**		10,18***	10,04***
F-test	11,45 (0,005)	9,77 (0,004)	5,47 (0,039)	0,006 (0,938)	7,42 (0,01)	15,65 (0,002)
adj. $R^2$	0,44	0,59	0,27	-0,08	0,52	0,55
DW-stat	1,67	1,72	1,30	1,77	1,21	1,43

Примечание: значения в скобках – значение вероятности (p-value). \*\*\*, \*\*, \* обозначают уровень значимости 1; 5; 10 % соответственно.

\* Источник: составлено автором.

Note: Values in brackets: value of probability (p-value). \*\*\*, \*\*, \* the level of significance 1; 5; 10 % accordingly.

\* Source: compiled by the author.

Согласно результатам анализа, все полученные уравнения значимы по  $F$ -критерию Фишера на уровне 5 % за исключением уравнения IV. Коэффициенты регрессии значимы по  $t$ -критерию Стьюдента, за исключением уравнений IV и V, где  $\beta_1$  не была значима. При добавлении дополнительной переменной ( $x_{t-1}$ ) в уравнении II по США увеличился показатель скорректированного коэффициента детерминации ( $adj. R^2$ ) и коэффициент Дарбина – Уотсона (DW-stat) [21, 22, 23]. При этом значения по аналогичным показателям по уравнениям I и III, когда имела место только одна переменная, были меньше. При добавлении  $x_{t-1}$  в уравнении V по Индии также увеличился  $adj. R^2$ , однако DW-stat уменьшился. При наличии одной переменной ( $x_{t-1}$ ) в уравнении VI наблюдалось увеличение  $adj. R^2$  и DW-stat. В результате анализа полученных уравнений можно сделать вывод, что наиболее эффективная модель отражена в уравнении II по США и уравнении VI по Индии (на основе  $adj. R^2$ ). Автокорреляция в остатках по этим уравнениям находится в допустимых рамках на уровне значимости 5 % , согласно статистике Дарбина – Уотсона<sup>4</sup>.

Экономическая интерпретация полученных уравнений регрессии (ур. II, ур. VI) состоит в том, что по США увеличение расходов на экспорт на 1 млн долл. при прочих равных условиях в предыдущем и текущем годах приводит к увеличению экспортных продаж в среднем на 1,40 и 2,16 млн долл. соответственно. По Индии увеличение расходов на экспорт, осуществленных в предыдущем году, на 1 млн долл. приводит к увеличению экспортных продаж в среднем на 10,04 млн долл.

На основе проведенного анализа мы можем сделать вывод, что в среднем расходы на поддержку экспорта, осуществляемые государством, оказывают влияние на экспортные продажи, стимулируя их рост. Используемая в настоящем исследовании модель парной регрессии выявила положительную взаимосвязь между двумя показателями на примере рассматриваемых стран. Очевидно, что государственные расходы на поддержку экспорта являются далеко не единственным фактором, который в конечном итоге оказывает влияние на экспортные продажи, тем не менее его

<sup>4</sup> Durbin – Watson Statistic. URL: [http://www.dm.unibo.it/~simoncin/Durbin\\_Watson\\_tables.pdf](http://www.dm.unibo.it/~simoncin/Durbin_Watson_tables.pdf), p. 6 (дата обращения: 22.06.2016).

значимость для экспортеров бесспорна. Особенно это касается экспортеров категории МСП, доля которых в большинстве стран составляет от 20 до 50 % всего экспорта страны, а в некоторых случаях на МСП приходится больше половины всего экспорта.

#### **4. Система государственной финансовой поддержки экспорта МСП в России и сравнительная характеристика по основным экспортным показателям с зарубежными странами**

Проведение анализа степени эффективности государственной финансовой поддержки экспорта МСП в России на основе построения подобной модели представляется затруднительным в связи с невозможностью сбора необходимых данных за рассматриваемый временной период. Связано это, прежде всего, с существующими недоработками в отчетности институтов, осуществляющих финансовую и организационную поддержку экспорта МСП. Это объясняется тем обстоятельством, что в России в течение длительного времени уделялось недостаточное внимание вопросам поддержки экспорта МСП на государственном уровне.

Существует ряд причин, по которым Россия отстает по количеству МСП, осуществляющих экспортную деятельность. Прежде всего это связано с тем, что большинство предприятий малого и среднего бизнеса заняты в торговом секторе. Во многих странах мира среди МСП-экспортеров преобладают предприятия обрабатывающей промышленности. В России же доля таких МСП крайне мала. Также нельзя не отметить тот факт, что Россия – страна с огромной территорией и экспортный потенциал зависит от степени развитости отдельно взятого региона. Другой важной причиной низкого уровня развития экспортной деятельности МСП в России является нехватка информации о возможностях и требованиях зарубежных рынков. Правда, в последние годы государство стало уделять внимание этому вопросу и проводить различные мероприятия, направленные на оказание консультационно-информационных услуг экспортирующим МСП. Однако этих мер недостаточно, чтобы кардинально изменить ситуацию. Недостаток информации о ситуации на международных рынках, о требованиях этих рынков, о потенциальных партнерах, тенденциях развития и существующих возможностях, а также ограниченные возможности по продвижению своей продукции за границей в сильной степени сдерживают выход МСП на внешние рынки.

Вклад такого важного сегмента бизнеса, как малые и средние предприятия, в экспорт страны остается весьма незначительным, что является серьезным недостатком и говорит о несовершенстве всей системы внешнеэкономической деятельности. За последние годы государство все же стало осознавать необходимость развития экспортной деятельности МСП. По мнению заместителя министра экономического развития Николая Подгузова, основной потенциал роста лежит в области экспорта субъектами малого и среднего предпринимательства, поскольку именно они производят основную часть несырьевых товаров [24].

По состоянию на 2015 г. в России насчитывается около 2,1 млн предприятий малого и среднего бизнеса с оборотом 31,42 трлн руб.<sup>5</sup> Во многих странах на МСП приходится более 30 % от общего объема экспорта. В России этот показатель значительно меньше. Доля МСП в общем российском экспорте в течение многих лет, начиная с 2003 г., составляла менее 1 %<sup>6</sup>. К 2014 г. доля экспорта малых и средних предприятий в общем объеме экспорта РФ, по данным Федеральной таможенной службы, была около 6 %<sup>7</sup>. По данным Росстата за 2015 г., в абсолютном исчислении количество малых и средних предприятий, осуществляющих экспортную деятельность, составило 13,4 тысячи. В развитых и во многих развивающихся странах вклад МСП в экспорт страны значительно выше и составляет от 25 до 50 %.

Очевидно, что такое незначительное количество экспортеров из МСП не способствует увеличению конкурентоспособности российской экономики. И по этой причине вопросы поддержки российских экспортеров – представителей малого и среднего бизнеса становятся особенно актуальными. При этом важно понимать, что поддержка действующих предприятий-экспортеров даже при наличии положительного эффекта будет ограничена такими сдерживающими факторами, как размеры предприятия и уровень спроса на продукцию. Следует также иметь в виду,

<sup>5</sup> Статистические данные о развитии МСП, МСП Банк. URL: [https://www.mspbank.ru/Ekspertam/statisticheskie\\_dannye\\_o\\_razviti\\_msp](https://www.mspbank.ru/Ekspertam/statisticheskie_dannye_o_razviti_msp) (дата обращения: 15.08.2016).

<sup>6</sup> Исследование потребностей малых и средних предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, в продуктах кредитования // Аналитический центр МСП Банка, 2014, 26 с.

<sup>7</sup> Премьер-министр Дмитрий Медведев утвердил «Стратегию развития малого и среднего бизнеса (МСБ) до 2030 г.». URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/71726/print> (дата обращения: 20.08.2016).

что МСП-экспортеры, как правило, имеют довольно узкие специализированные ниши.

В текущих экономических условиях крупному бизнесу значительно проще получить финансовые ресурсы на цели экспорта. Между тем именно МСП являются той категорией предприятий, которые больше всего нуждаются в государственной поддержке их внешнеэкономической деятельности и испытывают трудности с получением необходимой финансовой поддержки от государства и финансовых институтов. Зачастую МСП просто не в состоянии воспользоваться финансовыми ресурсами на тех условиях, которые предоставляют банки и институты поддержки экспорта. Представителей МСП больше всего беспокоит недоступность финансирования. Большинство МСП, располагающих экспортным потенциалом, не имеют возможности принимать участие в программах экспортного кредитования и льготного финансирования для модернизации технологических процессов на предприятии. Государственные гарантии на экспортные контракты, которые предлагает государство, многие предприятия просто не могут получить, поскольку не способны выполнить все условия и требования, необходимые для использования механизма гарантирования по экспортным контрактам. Таким предприятиям в большей степени необходимо финансирование самого производства, но брать кредиты по тем ставкам, которые предлагают финансовые институты, не представляется возможным [25, с. 39].

Государство пытается решить эту проблему. В частности, через такой институт поддержки экспорта, в том числе и высокотехнологичного, как Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР), которое в настоящий момент входит в Группу РЭЦ (Российский экспортный центр). В современных условиях сложилась высокая значимость поддержки экспорта высокотехнологичных товаров, долгосрочное кредитование которого не может осуществляться без страхования [26, с. 91]. Агентство разработало программу сотрудничества с региональными банками, которая позволяет снизить в два раза стоимость кредитных денег для сотрудничающих с ЭКСАР экспортно ориентированных предприятий малого и среднего бизнеса. Благодаря этой программе в 2014 г. были заключены сделки с коммерческими банками по совместным продуктам касательно поддержки экспортно ориентированных МСП, а также 28 прямых сделок с МСП-экспортерами. Общий

же объем поддержанного ЭКСАР экспорта в сегменте МСП за этот год составил более 2 млрд руб.<sup>8</sup> В США, согласно данным Экспортно-импортного банка, аналогичный показатель в 2014 г. составил 2,9 млрд долл.<sup>9</sup>

Что касается предоставления МСП финансовых ресурсов на экспортные цели, то и здесь ситуация для данных предприятий складывается непростая. Совокупный объем финансовых ресурсов на цели экспорта, включающий в себя предоставление экспортных кредитов и предэкспортное финансирование, с учетом государственных гарантий в целях поддержки экспорта за 2014 г. составил 259,86 млрд руб.<sup>10</sup> По оценке автора, из этих средств в целях поддержки экспорта МСП выделено около 27,7 млрд руб., или 738,7 млн долл. Для сравнения, в США на цели поддержки экспорта МСП выделено финансовых ресурсов на сумму 2,1 млрд долл. Сюда входят средства на финансирование оборотного капитала предприятий, государственные гарантии и экспортные кредиты<sup>11</sup>.

Проведем сравнение с рассматриваемыми в модели странами за 2014 г. по относительным показателям, таким как доля МСП в ВВП и в общем экспорте, а также отношение поддержки экспортной деятельности МСП к объему экспорта.

В США МСП обеспечивают около 50 % ВВП и генерируют около 34 % совокупной экспортной выручки [27]. МСП в США являются значительной частью американской экономики и вносят серьезный вклад в экспорт всей страны. 98 % американских экспортеров относятся именно к этой категории предприятий.

В Индии доля экспорта МСП в общем экспорте страны составляет 40 %, превышая по этому показателю США. Однако доля МСП в ВВП только 17 % [28]. Связано это прежде всего с тем, что большинство МСП официально не зарегистрированы, поскольку они пытаются избежать налогообложения и государственного регулирования. Естественно, в связи с этим государство недополучает значительную часть средств в бюджет. Тем не менее, несмотря на то, что официально зарегистрированных экспортно ориенти-

<sup>8</sup> Движение к росту // ЭКСАР. Годовой отчет. 2014. С. 28.

<sup>9</sup> Export-Import bank of the United States. Annual Report. 2014. 104 p.

<sup>10</sup> Отчет группы Внешэкономбанка об устойчивом развитии. 2014. С. 79.

<sup>11</sup> Export-Import bank of the United States. Annual Report. 2014. 104 p.



рованных МСП значительно меньше, чем фактически работающих, экспорт МСП остается значимым для экономики Индии.

В России же вклад МСП в ВВП страны составляет 21 %<sup>12</sup>. При этом доля экспорта МСП в общем экспорте страны – всего 6 %. Эти данные говорят о том, что правительство России уделяет недостаточно внимания вопросам поддержки экспортно ориентированных МСП, хотя, безусловно, определенные позитивные шаги в этом направлении были сделаны ранее. В течение многих лет доля экспорта МСП в общем экспорте была меньше 1 %. Также необходимо отметить, что и сама категория МСП является недостаточно значимой для экономики России по сравнению с другими странами, о чем свидетельствует показатель доли МСП в ВВП страны.

Доля расходов на поддержку экспорта МСП от общего объема экспорта за 2014 г. в России составила всего 2,4 %. Для сравнения, в Индии, стране, более схожей по уровню экономического развития с Россией, чем США (по уровню ВВП), этот показатель равен 18,4 %.

### Выводы

На основе всего вышесказанного в данной статье становится очевидна значимость поддержки экспортной деятельности МСП для экономики страны. Опыт зарубежных стран и то, какое внимание власти уделяют этому вопросу, говорит, насколько важным для экономик этих стран является конкурентоспособность продукции национальных малых и средних предприятий на международной арене. И представленная в статье эконометрическая модель показывает, насколько эффективными оказались государственные расходы на поддержку экспорта МСП в рассматриваемых

в модели странах. Модель показала положительную взаимосвязь между государственными расходами на поддержку экспорта и ростом экспортных продаж в последующий период.

В России по сравнению с зарубежными странами опыт поддержки экспорта МСП небольшой. Проблема заключается в том, что в России со стороны государства этому вопросу в течение многих лет уделялось недостаточно внимания. В последнее время ситуация стала меняться, однако для МСП представляется все еще крайне затруднительным получить какие-либо финансовые ресурсы со стороны государства в связи со сложностью процедуры и определенной технической и документальной волокитой.

Полученные результаты позволяют говорить о необходимости увеличения государственных расходов на поддержку экспорта в целях поддержки экспортно ориентированных малых и средних предприятий в России. В целях повышения эффективности государственной системы по финансовой поддержке экспорта МСП государству необходимо упростить механизмы получения финансирования предприятиями, поскольку зачастую МСП, особенно впервые выходящие со своей продукцией на внешние рынки, просто не в состоянии выполнить все требования. Также государство должно в большей степени содействовать интернационализации российских МСП, продвижению и финансированию экспорта продукции через отраслевую кооперацию по освоению приоритетных зарубежных рынков, обеспечению широкого доступа к механизмам государственного страхования и кредитования экспорта. Совершенствование механизмов финансовой поддержки, кредитного страхования будет способствовать укреплению внешних связей российских МСП.

### Список литературы

1. Rosson C., Hammig M., Jones J. Foreign market promotion programs: An analysis of promotion response for apples, poultry, and tobacco // *Agribusiness*. 1986. Vol. 2, No. 1. Pp. 33–42.
2. Coughlin C. C., Cartwright P. A. An examination of state foreign export promotion and manufacturing exports // *Journal of Regional Science*. 1987. Vol. 27, No. 3. Pp. 439–449.
3. Armah B. K., Epperson J. E. Export demand for US orange juice: impacts of US export promotion programs // *Agribusiness*. 1997. Vol. 13, No. 1. Pp. 1–10.

<sup>12</sup> Д. Медведев: Доля малого и среднего бизнеса в российской экономике невелика. URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreeneews/20140203161806.shtml> (дата обращения 14.08.2016).

4. Akyol A., Akehurst G. An investigation of export performance variations related to corporate export market orientation // *European Business Review*. 2003. Vol. 15, No. 1. Pp. 5–19.
5. Adhikari M., Paudel L., Houston J. E., Paudel B. N. Measuring the Impacts of US Export Promotion Program for Wheat in Selected Importing Regions, 2003 Annual Meeting, February 1-5, 2003, Mobile, Alabama: conference proceedings, Southern Agricultural Economics Association, 2003.
6. Kaiser H., Liu D. An Econometric Analysis of California Raisin Export Promotion // *Econometric Analysis of California Raisin Export Promotion*, 2000.
7. Investing in Trade Promotion Generates Revenue. A study of Trade Promotion Organizations, Geneva, Switzerland: International Trade Centre, 2016. 50 p.
8. Small and Medium-sized Enterprises: US and EU Export Activities, and Barriers and Opportunities Experienced by US Firms: Investigation: United States International Trade Commission et al., 2010. 314 p.
9. Сплетухоу Ю. А. Страхование экспортных кредитов: зарубежный опыт // *Финансовый журнал*. 2014. Т. 21, № 3. С. 150–160.
10. Grover A., Suominen K. Summary–State of SME Finance in the United States, 2014.
11. Das K. SMEs in India: issues and possibilities in times of globalisation // *Asian SMEs and Globalization*, ERIA Research Project Report. 2007. № 5. Pp. 69–97.
12. Бондаренко В. А. Развитие малого предпринимательства Индии в форме производственных кластеров, 2010. URL: [http://www.vneshmarket.ru/content/document\\_r\\_C15C2375-1FDF-479F-A2B5-397038A8A6E7.html](http://www.vneshmarket.ru/content/document_r_C15C2375-1FDF-479F-A2B5-397038A8A6E7.html) (дата обращения: 19.12.2016).
13. Dickey D. A., Fuller W. A. Distribution of the estimators for autoregressive time series with a unit root // *Journal of the American statistical association*. 1979. Т. 74, № 366a. Pp. 427–431.
14. Phillips P. C., Perron P. Testing for a unit root in time series regression // *Biometrika*. 1988. Т. 75, № 2. Pp. 335–346.
15. Kwiatkowski D., Phillips P. C., Schmidt P., Shin Y. Testing the null hypothesis of stationarity against the alternative of a unit root: How sure are we that economic time series have a unit root? // *Journal of econometrics*. 1992. Т. 54, № 1–3. Pp. 159–178.
16. Akaike H. Fitting autoregressive models for prediction // *Annals of the institute of Statistical Mathematics*. 1969. Т. 21, № 1. Pp. 243–247.
17. Akaike H. A new look at the statistical model identification, *IEEE transactions on automatic control*. 1974. Т. 19, № 6. Pp. 716–723.
18. Schwarz G. Estimating the dimension of a model // *The annals of statistics*. 1978. Т. 6, № 2. Pp. 461–464.
19. Engle R. F., Granger C. W. Co-integration and error correction: representation, estimation, and testing // *Econometrica: journal of the Econometric Society*. 1987. Pp. 251–276.
20. Johansen S. Statistical analysis of cointegration vectors // *Journal of economic dynamics and control*. 1988. Т. 12, № 2. Pp. 231–254.
21. Durbin J., Watson G. S. Testing for serial correlation in least squares regression: I // *Biometrika*. 1950. Т. 37, № 3/4. Pp. 409–428.
22. Durbin J., Watson G. Testing for serial correlation in least squares regression. III // *Biometrika*. 1971. Т. 58, № 1. Pp. 1–19.
23. Durbin J., Watson G. S. Testing for serial correlation in least squares regression. II // *Biometrika*. 1951. Т. 38, № 1/2. Pp. 159–177.
24. Подгузов Н. Р. Основной потенциал экспортного роста лежит в области экспорта субъектами МСП, 2015. URL: <http://economy.gov.ru/minrec/about/structure/depmb/2015111210> (дата обращения: 15.08.2016).
25. Обухова Е., Огородников Е., Ремизов М. Преодолеть барьеры // *Эксперт*. 2015. Т. 9. Pp. 36–41.
26. Белоусова Т. А. Современная практика страхования экспортных кредитов в странах ЕС // *Финансовый журнал*. 2015. Т. 25, № 3. Pp. 91–97.
27. Suominen K. State of SME Finance in the United States 2014: Year of New Providers, 2014. URL: <https://katusuominen.wordpress.com/2014/02/05/187/> (дата обращения: 13.09.2016).
28. Goya M. SMEs employ close to 40 % of India's workforce, but contribute only 17 % to GDP. URL: <http://economictimes.indiatimes.com/small-biz/policy-trends/smes-employ-close-to-40-of-indias-workforce-but-contribute-only-17-to-gdp/articleshow/20496337.cms?intenttarget=no> (дата обращения: 13.09.2016).

Дата поступления 12.12.2016

Дата принятия в печать 28.01.2017

Дата онлайн-размещения 20.03.2017

© Урумов Т. Р., 2017

### Информация об авторе

**Урумов Тимур Русланович**, научный сотрудник, Научно-исследовательский финансовый институт  
Адрес: 127006, г. Москва, Настасьинский пер., 3, стр. 2, тел: +7 (495) 699-34-22, доб. 265  
E-mail: spikeron@yandex.ru  
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-9842-5749>  
Researcher ID: <http://www.researcherid.com/rid/B-3778-2017>

T. R. URUMOV<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Scientific-Research Institute for Finance, Moscow, Russia

### EFFICIENCY OF STATE FINANCIAL SUPPORT OF EXPORT ACTIVITY OF SMALL AND MEDIUM BUSINESSES

**Objective:** to assess the effectiveness and role of state financial support of export activities of small and medium enterprises.

**Methods:** regression analysis, abstract-logical method, method of comparison.

**Results:** the need is identified to evaluate the impact of state programs of export support on the results of export operations, as a mechanism for assessing the efficiency of public spending in this area. The institutions are analyzed of state support of export of small and medium businesses production in the USA and India. It is revealed that in the US the main tool of support are export credits and guarantees, while in India the emphasis is on the promotion of products to the world markets.

To assess the effectiveness of public expenditure on export support, the data were collected and systematized on the total volume of export and the costs of its support in the United States and India. The project revealed the presence of a time lag between these indices. When building a regression model, the method of least squares was applied, on the basis of which three hypotheses were investigated, namely those taking into account and not taking into account the presence of the time lag between variables. As a result of constructing the model, it was found that in the U.S. the increase in budget spending on export support to \$1mln leads to an increase in export volume to \$2mln. In India the corresponding figure was \$10mln.

The analysis of the Russian practice of the state support of export of the small and medium businesses production showed a lack of systematic approach and poor development of the small business sector compared to the studied countries.

**Scientific novelty:** the positive relationship was revealed between the costs of exports support and export sales in the United States and India. The necessity was grounded of state the financial support of export activities of small and medium enterprises in Russia, as well as product promotion through sectoral cooperation, insurance and export credits.

**Practical significance:** the results of the study can be used by government institutions to support small and medium enterprises in the formation of policy on the provision of financial assistance to small and medium enterprises and on stimulation of their export activities.

**Keywords:** Economics and national economy management; Small and medium businesses; Government financial support of export; Efficiency of government spending

### References

1. Rosson, C., Hammig, M., Jones, J. Foreign market promotion programs: An analysis of promotion response for apples, poultry, and tobacco, *Agribusiness*, 1986, vol. 2, No. 1, pp. 33–42.
2. Coughlin, C. C., Cartwright, P. A. An examination of state foreign export promotion and manufacturing exports, *Journal of Regional Science*, 1987, vol. 27, No. 3, pp. 439–449.
3. Armah, B. K., Epperson, J. E. Export demand for US orange juice: impacts of US export promotion programs, *Agribusiness*, 1997, vol. 13, No. 1, pp. 1–10.
4. Akyol, A., Akehurst, G. An investigation of export performance variations related to corporate export market orientation, *European Business Review*, 2003, vol. 15, No. 1, pp. 5–19.
5. Adhikari, M., Paudel, L., Houston, J. E., Paudel, B. N. Measuring the Impacts of US Export Promotion Program for Wheat in Selected Importing Regions, *2003 Annual Meeting, February 1-5, 2003, Mobile, Alabama: conference proceedings*, Southern Agricultural Economics Association, 2003.
6. Kaiser, H., Liu, D. An Econometric Analysis of California Raisin Export Promotion, *Econometric Analysis of California Raisin Export Promotion*, 2000.
7. *Investing in Trade Promotion Generates Revenue. A study of Trade Promotion Organizations*, Geneva, Switzerland: International Trade Centre, 2016. 50 p.
8. *Small and Medium-sized Enterprises: US and EU Export Activities, and Barriers and Opportunities Experienced by US Firms: Investigation*: United States International Trade Commission et al., 2010. 314 p.
9. Spletukhov, Yu. A. Ensuring export credits: foreign experience, *Finansovyy zhurnal*, 2014, vol. 21, No. 3, pp. 150–160 (in Russ.).
10. Grover, A., Suominen, K. *Summary–State of SME Finance in the United States*, 2014.

11. Das, K. SMEs in India: issues and possibilities in times of globalisation, *Asian SMEs and Globalization, ERIA Research Project Report*, 2007, No. 5, pp. 69–97.
12. Bondarenko, V. A. *Development of small businesses in India in the form of production clusters, 2010*, available at: [http://www.vneshmarket.ru/content/document\\_r\\_C15C2375-1FDF-479F-A2B5-397038A8A6E7.html](http://www.vneshmarket.ru/content/document_r_C15C2375-1FDF-479F-A2B5-397038A8A6E7.html) (access date: 19.12.2016) (in Russ.).
13. Dickey, D. A., Fuller, W. A. Distribution of the estimators for autoregressive time series with a unit root, *Journal of the American statistical association*, 1979, vol. 74, No. 366a, pp. 427–431.
14. Phillips, P. C., Perron, P. Testing for a unit root in time series regression, *Biometrika*, 1988, vol. 75, No. 2, pp. 335–346.
15. Kwiatkowski, D., Phillips, P. C., Schmidt, P., Shin, Y. Testing the null hypothesis of stationarity against the alternative of a unit root: How sure are we that economic time series have a unit root?, *Journal of econometrics*, 1992, vol. 54, No. 1–3, pp. 159–178.
16. Akaike, H. Fitting autoregressive models for prediction, *Annals of the institute of Statistical Mathematics*, 1969, vol. 21, No. 1, pp. 243–247.
17. Akaike, H. A new look at the statistical model identification, *IEEE transactions on automatic control*, 1974, vol. 19, No. 6, pp. 716–723.
18. Schwarz, G. Estimating the dimension of a model, *The annals of statistics*, 1978, vol. 6, No. 2, pp. 461–464.
19. Engle, R. F., Granger, C. W. Co-integration and error correction: representation, estimation, and testing, *Econometrica: journal of the Econometric Society*, 1987, pp. 251–276.
20. Johansen, S. Statistical analysis of cointegration vectors, *Journal of economic dynamics and control*, 1988, vol. 12, No. 2, pp. 231–254.
21. Durbin, J., Watson, G. S. Testing for serial correlation in least squares regression: I, *Biometrika*, 1950, vol. 37, No. 3/4, pp. 409–428.
22. Durbin, J., Watson, G. S. Testing for serial correlation in least squares regression. III, *Biometrika*, 1971, vol. 58, No. 1, pp. 1–19.
23. Durbin, J., Watson, G. S. Testing for serial correlation in least squares regression. II, *Biometrika*, 1951, vol. 38, No. 1/2, pp. 159–177.
24. Podguzov, N. R. *The main potential of export growth lies in the sphere of export by small and medium businesses, 2015*, available at: <http://economy.gov.ru/minrec/about/structure/depmb/2015111210> (access date: 15.08.2016) (in Russ.).
25. Obukhova, E., Ogorodnikov, E., Remizov, M. Overcoming barriers, *Ekspert*, 2015, vol. 9, pp. 36–41 (in Russ.).
26. Belousova, T. A. Modern practice of ensuring export credits in EU countries, *Finansovyi zhurnal*, 2015, vol. 25, No. 3, pp. 91–97 (in Russ.).
27. Suominen, K. *State of SME Finance in the United States 2014: Year of New Providers, 2014*, available at: <https://katusuominen.wordpress.com/2014/02/05/187/> (access date: 13.09.2016).
28. Goya, M. *SMEs employ close to 40 % of India's workforce, but contribute only 17 % to GDP*, available at: <http://economictimes.indiatimes.com/small-biz/policy-trends/smes-employ-close-to-40-of-indias-workforce-but-contribute-only-17-to-gdp/articleshow/20496337.cms?intenttarget=no> (access date: 13.09.2016).

Received 12.12.2016

Accepted 28.01.2017

Available online 20.03.2017

© Urumov T. R., 2017

#### Information about the author

**Timur R. Urumov**, researcher, Scientific-Research Institute for Finance  
Address: 3 Nastasyinskiy pereulok, building 2, 127006 Moscow, tel.: +7 (495) 699-34-22, ext. 265  
E-mail: spikeron@yandex.ru  
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-9842-5749>  
Researcher ID: <http://www.researcherid.com/rid/B-3778-2017>

**For citation:** Urumov T. R. Efficiency of state financial support of export activity of small and medium businesses, *Actual Problems of Economics and Law*, 2017, vol. 11, No. 1, pp. 67–78 (in Russ.). DOI: 10.21202/1993-047X.11.2017.1.67-78