

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ**

**ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**Возможности для экспортно ориентированных
предприятий субъектов малого и среднего
предпринимательства Ханты-Мансийского автономного
округа - Югры на новом рынке Евразийского
экономического союза (ЕАЭС)**

Маркетинговое исследование

Тюмень, 2015г.

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА	5
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА - ЮГРЫ, ВЛИЯЮЩИХ НА ИХ ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ	20
ПЕРВЫЙ ЭТАП. АНАЛИЗ ОБЩЕГО КОРРЕЛЯЦИОННОГО ПОЛЯ	22
ВТОРОЙ ЭТАП. АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ ХАРАКТЕРИСТИК СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	36
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	55

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях является важным выявление основных стратегических направлений внешнеэкономической деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства Ханты-Мансийского автономного округа - Югры. Одним из возможных направлений внешнеэкономической деятельности являются страны Евразийского экономического союза (далее по тексту – ЕАЭС). В этой связи необходимо определить состояние внешнеэкономических связей субъектов малого и среднего предпринимательства автономного округа со странами Евразийского экономического союза и их возможности в торговле со странами ЕАЭС.

С этой целью, по заказу Фонда «Центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства Югры» (далее по тексту - Фонд) был проведен анализ внутренней структуры и возможностей ЕАЭС и опрос субъектов малого и среднего предпринимательства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры по вопросам, связанным с их внешнеэкономической деятельностью.

В исследовании, поставлена задача определения потребности в помощи у экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства ХМАО-Югры (далее по тексту – СМСП) путем определения состава СМСП, нуждающихся в этой помощи, и формирование образа их бизнес-интересов и бизнес-деятельности. Результаты исследования могут быть использованы как для оказания помощи в их текущей работе, так и повышения эффективности внешнеэкономической деятельности через определение образа внутренней структуры СМСП, типа взаимодействия с внешней средой бизнеса и определения перспективных направлений.

Изложение поставленных целей и задач осуществляется в три этапа. На первом этапе рассматриваются возможности и проблемы, возникающие в связи с организацией ЕАЭС. На втором этапе анализируется среда СМСП с целью определения особенностей их бизнес-организации и направлений их

взаимодействия с внешней бизнес-средой. На третьем этапе формируются предложения по содействию СМСП в их взаимодействии со странами ЕАЭС.

ГЛАВА 1. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Государствами-членами Евразийского экономического союза являются Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Российская Федерация и с 21 мая 2015 года Киргизия. ЕАЭС создан в целях всесторонней модернизации, кооперации и повышения конкурентоспособности национальных экономик и создания условий для стабильного развития в интересах повышения жизненного уровня населения государств-членов. 25 мая 2015 года Вьетнам вступил в зону свободной торговли со странами ЕАЭС.

Из истории создания Евразийского экономического союза

Таможенный союз и Единое экономическое пространство России, Белоруссии и Казахстана как реальные интеграционные структуры начали действовать соответственно с середины 2011 и начала 2012 года. Однако этому предшествовала длительная историческая полоса - без малого 20 лет - поиска взаимоприемлемых вариантов будущей интеграции, политических маневров по формированию состава участников, достижения согласованных договоренностей и проведения конкретных подготовительных работ. Реализация интеграционных идей на постсоветском пространстве отличалась непоследовательностью и противоречивостью. По словам одного из руководителей Евразийской экономической комиссии, «история нашей интеграции непроста, извилиста, запутанна, у нее взлеты и падения». В результате колебаний, коллизий, политических и экономических маневров из 12 участников СНГ только три страны - Белоруссия, Казахстан, Россия - в конце концов, решились на конкретные, реальные меры в сфере экономической интеграции, создав практически действующие механизмы Таможенного союза и Единого экономического пространства.

Кратко воспроизведем историческую картину продвижения к этой цели.

Идеи интеграционного сотрудничества новых суверенных государств, в том числе в виде Таможенного союза и Единого экономического пространства, появились на свет буквально одновременно с развалом СССР в надежде в какой-то мере смягчить разрушительный эффект утраты механизмов хозяйственного

взаимодействия бывших советских республик. Страны, образовавшие СНГ, заявили, что к сфере их совместной деятельности на равноправной основе относится «сотрудничество в формировании и развитии общего экономического пространства, общеевропейского и евразийского рынков, в области таможенной политики». В уставе этой организации говорится, что среди ее целей находится «всестороннее и сбалансированное экономическое и социальное развитие государств-членов в рамках общего экономического пространства, межгосударственная кооперация и интеграция».

Началом интеграционных процессов на территории бывшего Советского Союза, думается, можно считать заключение Договора о создании Экономического союза. Его подписали 24 сентября 1993 г. 9 стран СНГ, включая нынешнюю «тройку», а также Азербайджан, Армению, Киргизию, Молдавию, Таджикистан и Узбекистан. Позднее к договору присоединились Грузия и Туркмения, а Украина объявила себя ассоциированным членом. Этот документ, теперь уже двадцатилетней давности, интересен тем, что в нем впервые были сформулированы принципы и понятия, относящиеся к евразийской интеграции, многие из которых живы до сих пор.

Ставя целью «поэтапное создание общего экономического пространства на базе рыночных отношений», Экономический союз предполагал обеспечить для своих участников достижение знаменитых «4-х рыночных свобод» - «свободное перемещение товаров, услуг, капиталов и рабочей силы».

На первых этапах интеграции в форме ассоциации свободной торговли и таможенного союза договор предусматривал последовательное снижение и отмену таможенных пошлин и норм нетарифного регулирования, гармонизацию таможенного законодательства, установление общего таможенного тарифа в отношениях с третьими странами. На следующем этапе предполагается создание общего рынка товаров, услуг, капиталов и рабочей силы (очень похоже на нынешнюю концепцию единого экономического пространства), и, наконец, финальный этап - Экономический союз.

Из-за многочисленных разногласий и противоречий между участниками договор об Экономическом союзе остался на бумаге. Как отметил казахский исследователь доктор Ж. Кембаев, «К концу 1994 г. в рамках СНГ четко сформировалось два лагеря, имевших диаметрально противоположные видения развития Содружества. Если первый лагерь (Россия, Беларусь и Казахстан)

выступал за углубленную интеграцию и преследовал в качестве задачи-минимум построение таможенного союза, то второй лагерь рассматривал существование СНГ лишь как форму «цивилизованного развода».

Отмежевавшись от второго лагеря, три страны предприняли попытку самостоятельно оживить интеграционный процесс, намеченный в договоре об Экономическом союзе. В этой связи в начале января 1994 г. между Россией и Белоруссией было заключено Соглашение о Таможенном союзе, к которому чуть позднее присоединился Казахстан. Одной из целей этого объединения провозглашалось «создание условий для формирования общего экономического пространства». В качестве же основного принципа самого Союза называлось «наличие единой таможенной территории государств-участников», которая должна была возникнуть путем отмены во взаимной торговле таможенных пошлин и количественных ограничений, а также путем установления с третьими странами общих таможенных тарифов и мер нетарифного регулирования внешней торговли.

Несколько позднее (в марте 1996 г.) интеграционный арсенал пополнился Договором об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях, который наряду с «тройкой» подписала Киргизия. Среди основных целей договор называл «формирование единого экономического пространства, предусматривающего эффективное функционирование общего рынка товаров, услуг, капиталов и рабочей силы».

Оба документа выглядели вполне добротными правовыми актами, однако их обесценила нереальность сроков исполнения намеченных мероприятий. В соглашении 1995 г. устанавливался четырехмесячный срок для унификации «внешнеторгового, таможенного, валютно-финансового, налогового и другого законодательства, затрагивающего внешнеэкономическую деятельность». Срок был нарушен, но, тем не менее, в Договоре об углублении интеграции записали, что «стороны завершают в 1996 году создание единой таможенной территории с обеспечением общей системы управления».

Завершения и на этот раз не получилось. Заинтересованные страны только три года спустя возобновили попытки оживить процесс евразийской интеграции. В 1999 г. намерения пяти стран (традиционная «тройка» плюс Киргизия и Таджикистан) воплотились в подробнейший обширный договор (он состоял из 70 статей), который содержал программу действий участников, решивших

«завершить формирование Таможенного союза и создать Единое экономическое пространство». Годом позже во исполнение нового договора было подписано соглашение об Общем таможенном тарифе, где, среди прочего, устанавливался пятилетний срок для переходного периода поэтапного формирования этого важного интеграционного элемента.

По просьбе Украины, проявившей интерес к евразийской интеграции, в сентябре 2003 г. было заключено особое четырехстороннее соглашение о формировании Единого экономического пространства, однако, новый альянс ничего не стал эффективным. Украина подписала соглашение с оговоркой, что она будет принимать участие в формировании и функционировании Единого экономического пространства в пределах, соответствующих Конституции Украины. Эта оговорка позволила украинским властям в очередной раз на словах заявить о готовности сотрудничества, а на деле уйти в сторону и уклониться от выполнения соответствующих обязательств.

В январе 2006 г. к ЕврАзЭС присоединился Узбекистан, но, не пробыв там и трех лет, он в октябре 2008 г. приостановил участие в работе этой организации. Занятые сложными внутренними проблемами, фактически ничего не делали на интеграционном поле Киргизия и Таджикистан.

В этой ситуации лишь традиционная «тройка» проявила последовательность и своими действиями довела интеграционный процесс до нынешних практических результатов.

На неформальном саммите глав государств ЕврАзЭС в августе 2006 г. было решено активизировать работу по формированию Таможенного союза в составе Белоруссии, Казахстана и России, вследствие чего в октябре следующего года был подписан трехсторонний договор, ставший отправной правовой базой устройства и порядка функционирования нынешнего интеграционного объединения. Одновременно была образована Комиссия Таможенного союза как единый постоянно действующий регулирующий орган Таможенного союза. Таким образом, был учрежден первый в истории евразийской интеграции наднациональный орган, который «в пределах своих полномочий принимает решения, имеющие обязательный характер для Сторон... Голоса между Сторонами в Комиссии распределяются следующим образом: Республика Беларусь - 21,5; Республика Казахстан - 21,5; Российская Федерация - 57. Решения принимаются большинством в 2/3 голосов».

Менее четырех лет понадобилось, чтобы на практике осуществить мероприятия запланированного этапа интеграции - создание и запуск в действие Таможенного союза. Среди них - такие важные договоренности, касающиеся валютно-финансовой сферы, как соглашения о едином таможенно-тарифном регулировании; об установлении порядка зачисления и распределения ввозных таможенных пошлин; о принципах взимания косвенных налогов при обмене товарами и услугами.

Общий макроэкономический эффект от интеграции

Общий макроэкономический эффект от интеграции постсоветских стран разделяется на несколько пунктов:

- Снижение цены на товары благодаря уменьшению издержек перевозки необходимого сырья/экспорта своего готового товара.
- Стимулирование «здоровой» конкуренции на общем рынке ЕАЭС за счёт равного уровня экономического развития.
- Увеличение конкуренции на общем рынке стран-членов Таможенного Союза благодаря вхождению на рынок новых игроков из общего пространства.
- Увеличение средней заработной платы благодаря уменьшению издержек и повышению производительности.
- Нарастивание производства благодаря увеличению спроса на товары.
- Увеличение благосостояния народов стран ЕАЭС благодаря снижению цен на продукты и увеличению занятости населения в экспансирующихся производствах импортоориентированных / экспортоориентированных фирм.
- Повышение окупаемости новых технологий и товаров благодаря увеличенному объёму рынка.
- Увеличение объёма ВВП стран ЕАЭС минимум на 25 %.

Создание наднациональных экономических структур ЕАЭС

Создание наднациональных структур преследует цели создания единого экономического пространства в рамках ЕАЭС. К наднациональным структурам ЕАЭС относятся:

- Комиссия по экономике;
- Комиссия по сырьевым ресурсам (устанавливает цены и квоты на сырьевые товары и энергоносители, координирует политику в области добычи, продажи золота и других драгоценных металлов, и др.);
- Фонд по делам экономического и научно-технического сотрудничества, формирующийся за счёт вкладов стран ЕАЭС (финансирует перспективные наукоёмкие экономические и научно-технические программы, оказывает помощь в решении круга задач, в том числе правовых, налоговых, финансовых, экологических и т. д.);
- Комиссия по межгосударственным финансово-промышленным группам и совместным предприятиям;
- Международный инвестиционный банк ЕАЭС;
- Международный арбитраж ЕАЭС;
- Комиссия по вводу расчётной денежной единицы;
- Комиссия по экологии.

Следует заметить, однако, что базовые договоры - это все-таки документы рамочного характера, своего рода декларации о намерениях, подлежащие конкретизации и уточнениям. По имеющейся информации потребуется более 50 соглашений и решений, чтобы превратить базовые договоренности в документы прямого действия. Эта работа велась и ведется наряду с кодификацией всего интеграционного правового арсенала, накопленного в период с 1995 по 2012 год. «В настоящее время договорно-правовую базу Таможенного союза и Единого экономического пространства составляют более 100 международных договоров», - констатируется в справочном издании Евразийской экономической комиссии.

Отмеченные обстоятельства заранее предполагают различное отношение к возможным направлениям совместных действий - одни страны могут позволить себе шаги, которые другим покажутся не по силам.

Одним из базовых документов ЕАЭС является Единый таможенный тариф. В настоящее время Единый таможенный тариф охватывает примерно 11 тысяч товарных позиций, которые расклассифицированы по 21 разделу на 97 товарных групп. В бумажном виде он представляет собой объемистый том в 760 страниц.

Поскольку внешняя торговля на единой таможенной территории осуществляется беспошлинно, возникает проблема урегулирования финансовых взаимоотношений в тех случаях, когда по некоторым товарам, поставляемым за рубеж (в том числе участникам Таможенного союза), продавцы обязаны платить вывозные пошлины.

Статистическая информация об операциях по возврату вывозных пошлин отличается тем, что официальная российская статистика по этому поводу вообще не дает информации. Белорусская же сторона сначала публиковала величину перечисления в российский бюджет таможенных пошлин от экспорта нефтепродуктов в ежемесячных аналитических обзорах Национального банка РБ об основных тенденциях в экономике и денежно-кредитной сфере, а затем стала приводить соответствующие цифры в комментариях к платежному балансу. По данным этого источника, соответствующие платежи в 2011 г. составили 3074 млн. долл., а в 2012 г. возросли до 3847 млн. долларов. Но при этом ввозные пошлины на товары, поступающие на единую таможенную территорию из третьих стран, становятся совместной собственностью участников Таможенного союза. Взысканные пошлины по особой процедуре распределяются среди трех стран, в конечном счете пополняя их государственные бюджеты.

Центральным звеном системы в каждой стране является так называемый «уполномоченный орган», функции которого, по официальному определению, возлагаются на «государственный орган Стороны, осуществляющий кассовое обслуживание исполнения бюджета этой Стороны». В Российской Федерации,

например, это - Федеральное казначейство (Казначейство России).

В центральном (национальном) банке каждого участника для обслуживания его уполномоченного органа открывается два типа специальных счетов. На так называемый «единый счет уполномоченного органа» в национальной валюте зачисляются все суммы ввозных пошлин, взысканных таможенными службами данной страны, и с него же затем происходит распределение этих средств между участниками системы. Так называемый «счет в иностранной валюте», открываемый в валютах двух других участников, предназначен для зачисления сумм от распределения ввозных пошлин, взысканных этими странами. Например, в Банке России Федеральное казначейство имеет «единый счет уполномоченного органа» в российских рублях и «счета в иностранной валюте» в белорусских рублях и тенге.

Все суммы ввозных пошлин, которые концентрируются на единых счетах уполномоченных органов, распределяются на следующий день между участниками в определенных твердых пропорциях, зафиксированных упомянутым соглашением. «Нормативы распределения сумм ввозных таможенных пошлин для каждой Стороны устанавливаются в следующих размерах: Республика Беларусь - 4,70%; Республика Казахстан - 7,33%; Российская Федерация - 87,97%». Доля данной страны зачисляется в государственный бюджет, доли других участников - на соответствующие «счета в иностранной валюте», которые на заключительном этапе конвертируются в твердую валюту - доллары США.

Использование российского рубля

Следует заметить, что использование российской валюты как средства взаимных расчетов получило определенное развитие (на основе двусторонних соглашений между странами ЕврАзЭС) еще до того, как вступил в действие нынешний трехсторонний Таможенный союз. Преобладающее место занимали расчеты между Россией и Беларуссией, которая к тому же с сентября 2006 г. объявила российский рубль резервной валютной единицей, включив его в состав

международных резервов.

Создание Таможенного союза заметно активизировало процесс, и к настоящему времени взаимные рублевые расчеты утвердились в качестве серьезного интеграционного инструмента этой организации. Правда, условиями специального трехстороннего Соглашения о согласованных принципах валютной политики (декабрь 2010 года) предусматривается расширение и совершенствование взаиморасчетов участников в национальных валютах, однако на практике это реализуется главным образом в отношении российского рубля, и в гораздо меньшей степени - в отношении белорусского рубля и тенге.

Статистическая служба Евразийской комиссии публикует подробные сведения об объемах и структуре взаимного товарообмена участников Таможенного союза и об их торговле со странами третьего мира, но среди этих данных нет ничего о финансовых потоках, сопровождающих эти операции, в том числе о валютной структуре этих платежей. Нет такой информации и в национальных статистических публикациях. Поэтому для выяснения роли российского рубля и других национальных валют приходится ориентироваться на иной и единственный источник, каковым являются материалы Межгосударственного банка о платежах, расчетах, в том числе с использованием российского рубля.

Чему же при оценке складывающейся ситуации отдается предпочтение? Практика показывает, что авторы рассматриваемого источника при анализе финансовых потоков (в разрезе валют) и валютной структуры платежей по отдельным странам пользуются первичными данными центральных (национальных) банков.

Но при таком подходе по необходимости приходится мириться с некоторыми несоответствиями, органически присущими данной версии. Теоретически в Таможенном союзе количество экспортных сделок и, главное, оценка экспортной выручки сторон должны совпадать с числом импортных сделок и оценкой затрат по импорту. В действительности, такого соответствия не

наблюдается.

В 2011 г. количество учтенных экспортных операций превысило число импортных сделок более, чем на 30 тыс. единиц, тогда как сумма импортных затрат, напротив, оказалась выше экспортной выручки на 2 с лишним млрд. долларов. По экспортным сделкам Банк России зарегистрировал на 463,6 тыс. операций меньше, чем это было учтено банками-партнерами по Таможенному союзу. Сумма разницы составила 3,7 млрд. долларов.

Соответственно средний размер экспортных сделок, по данным российской стороны, оказался вдвое большим, чем по сведениям стран-партнеров. Сальдо расчетов внутри Таможенного союза должно быть нулевым, а тут появилась разница более, чем в 2 млрд., в том числе по рублям почти в полмиллиарда долларов.

В свете всех этих явлений создается впечатление, что степень использования рубля в международных расчетах достигла «потолка», и продекларированная идея превращения российского рубля в региональную резервную валюту как бы повисла в воздухе.

В этой связи напрашивается идея разработки некоей «дорожной карты», имеющей своей целью приоритетное обслуживание растущего взаимодействия участников Таможенного союза и Единого экономического пространства национальными валютами, и, конечно, в первую очередь, российским рублем.

Ожидаемые направления совершенствования системы валютных расчетов:

- Российская сторона должна изменить валютный режим расчетов за энергоносители, поставляемые в Белоруссию, отменив обязательную их оплату свободно конвертируемыми валютами и разрешив использование для этого российского рубля подобно расчетам за другие товары. В этом случае почти весь товарооборот в паре Россия-Белоруссия станет обслуживаться российской валютой.

- Белоруссия в своей торгово-экономической политике должна предпринять энергичные меры по усилению взаимодействия с Казахстаном, чтобы в несколько раз увеличить объем взаимного торгового и валютного оборота, обслуживаемого национальными валютами, в том числе, российским рублем.

- Казахстан должен последовать примеру Белоруссии и наделить российский рубль в своем внутреннем законодательстве статусом конвертируемой

и резервной валюты.

- Три страны должны договориться, чтобы взаимные платежи по распределению ввозных таможенных пошлин могли осуществляться не только в конвертируемых валютах, но и в национальных валютах участников. С учетом удельного веса распределяемых сумм приоритет, естественно, будет принадлежать российскому рублю.

- Важным шагом могло бы явиться установление твердых обменных курсов между российским рублем, белорусским рублем и тенге. Это существенно упростило бы проблему выбора валюты цен, валюты платежа, валюты перевода для всех членов ЕАЭС.

Согласование валютной политики

Проблема согласования валютной политики неоднократно затрагивалась по мере продвижения к Таможенному союзу и Единому экономическому пространству. Однако до сих пор практического решения по большинству вопросов она фактически не получила, оставаясь в значительной степени на уровне деклараций о намерениях.

Проблема единой валюты

В нашем понимании, единая валюта - это создаваемая договорным путем денежная единица группы стран, предназначенная служить либо международными деньгами (расчетная и резервная валюта), либо внутренними деньгами (взамен национальных валют), либо тем и другим. Типичные примеры - переводный рубль бывших стран СЭВ, ЭКЮ и евро участников Европейского союза.

Как таковая, проблема единой валюты интегрирующихся евроазиатских стран так или иначе обсуждается на разных уровнях, однако качество дискуссии, мягко выражаясь, оставляет желать много лучшего. Единственное, чем похожи высказывания и комментарии по этому поводу, - явное и неявное следование опыту Европейского союза, а также констатация отдаленной перспективы

практической реализации того, что подразумевается под «единой валютой». Все остальное - путаница и разногласия из-за совершенно разных понятий о существовании обсуждаемого вопроса.

Президент Казахстана давно позиционирует себя как инициативный сторонник введения наднациональной денежной единицы. В то же время, он считает, что единая валюта не является темой сегодняшнего дня.

Председатель Совета Федерации России В.Матвиенко заявила, что «В качестве единой валюты будущего Евразийского союза может выступить российский рубль. Рубль имеет более устойчивое хождение в мире, признание и так далее».

Думается, что вряд ли будет конструктивной ориентация на действия, которые закончились бы созданием единой валюты в виде особой региональной расчетной и резервной единицы. Зачем российским участникам внешнеэкономической деятельности в их валютных операциях еще один посредник, еще одно промежуточное средство взаимных расчетов, когда можно обойтись, как это уже практикуется, собственной национальной валютой? И довести ее до международного статуса подлинного регионального расчетного и резервного средства - дело сложное, но вполне реальное. Были бы заинтересованность и соответствующее поведение причастных к этой проблеме организаций и институтов, подкрепленные политической волей властей.

Учитывая различия интересов, в ближайшие годы не придется ждать появления единой валюты, которая в интегрирующихся странах стала бы внутренними деньгами, заменив существующие национальные денежные единицы. Поэтому в обозримом будущем необходимо учитывать рыночные процессы взаимодействия валют стран ЕАЭС.

Современное состояние торговых отношений РФ и Казахстана

Выделим в торговых отношениях РФ и Казахстана номенклатуру товарных потоков в связи с тем, что она наиболее интересна для СМСП.

Группа ТН ВЭД	Поставки в Россию из Казахстана (экспорт) (млн.долл. США)			Поставки в Казахстан из России (импорт) (млн.долл. США)			Товарооборот (млн.долл. США)		
	4 мес. 2013 г.	4 мес. 2012 г.	в %	4 мес. 2013 г.	4 мес. 2012 г.	в %	4 мес. 2013 г.	4 мес. 2012 г.	в %
	01-24	180,5	54,7	329,7	535,2	547,2	97,8	715,7	601,9
25-27	856,8	922,4	92,9	1 772,4	1 525,6	116,2	2 629,2	2 448,0	107,4
28-40	324,0	336,0	96,4	565,6	541,9	104,4	889,6	877,8	101,3
41-43	0,7	1,9	38,4	3,8	3,1	120,4	4,5	5,0	89,4
44-49	3,5	1,7	199,6	154,0	189,7	81,2	157,5	191,5	82,2
50-67	30,2	30,3	99,8	71,2	76,7	92,9	101,4	106,9	94,8
71	0,3	0,0	866,3	20,5	14,3	143,0	20,8	14,4	144,7
72-83	528,9	619,9	85,3	637,3	737,5	86,4	1 166,2	1 357,5	85,9
84-90	218,5	162,8	134,2	1 092,9	1 089,1	100,3	1 311,4	1 251,9	104,8
68-70, 91-99	5,7	5,0	113,7	237,8	243,2	97,7	243,4	248,2	98,1

Справочно: Наименования кодов ТН ВЭД

Группа ТН ВЭД	Наименование группы
01-24	Продовольственные товары и с/х сырье
25-27	Минеральные продукты
28-40	Продукция химической промышленности, каучук
41-43	Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них
44-49	Древесина и целлюлозно-бумажные изделия
50-67	Текстиль изделия из него, обувь
71	Драгоценные камни и металлы, изделия из них
72-83	Металлы и изделия из них
84-90	Машины, оборудование и транспортные средства

Группа ТН ВЭД	Наименование группы
68-70, 91-99	Другие товары

В приведенной таблице выделены цветом группы Таможенной номенклатуры по группам товаров, которые могут поставляться СМСП ХМАО-Югры в Казахстан.

Из приведённых цифр следует, что в выделенных номинациях поставки из России в Казахстан существенно превышают поставки из Казахстана в Россию. Единственным исключением является ТН ВЭД 41-43 Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них, где экспортные и импортные поставки сопоставимы по стоимости.

Исходя из этого, можно утверждать, что российские производители в целом по этой группе товаров имеют преимущества перед казахстанскими.

Выводы по первой главе

Рассмотрим полученные в первой главе результаты с точки зрения перспектив для СМСП ХМАО-Югры.

В результате создания ЕАЭС:

1. Стимулируется «здоровая» конкуренция на общем рынке ЕАЭС.
2. Происходит увеличение средней заработной платы благодаря уменьшению издержек и повышению производительности, а, следовательно, при неизменном уровня спроса - сокращение персонала СМСП ХМАО-Югры.
3. Расширение пространства беспошлинной торговли создаёт возможности для расширения бизнеса (и его укрупнения).

Созданный Союз находится в стадии становления, что отражается в необходимости разработки более 50 соглашений и решений, которые необходимы для превращения намерений в документы прямого действия. Принятие этих соглашений достаточно сложно, так как требуется нахождение консенсуса между

странами, находящимися в разных экономических условиях и на разном уровне развития экономики.

Одной из значимых экономических проблем является проблема распределения прав собственности на доходы, получаемые участниками ЕАЭС от торговли с внешними контрагентами.

Одним из ключевых рыночных инструментов в этом распределении являются валютные отношения, с помощью которых возможно регулирование распределения потоков доходов как внутри страны, так и между странами. В настоящее время этот вопрос не решен и поэтому динамика курсов валют стран ЕАЭС остаётся значимой для деятельности СМСП.

Современное состояние торговых отношений между Россией и Казахстаном показывает, что российские производители по группе товаров, которые могут производить и СМСП, имеют преимущества перед казахстанскими.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА - ЮГРЫ, ВЛИЯЮЩИХ НА ИХ ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

В условиях развития рынка ЕАЭС для субъектов малого и среднего предпринимательства открываются новые возможности для экспорта продукции. Весьма важно знать, насколько сами предприниматели осознают это и, следовательно, используют открывающиеся возможности для развития своего бизнеса.

С целью выяснения степени понимания предпринимателями Ханты-Мансийского автономного округа - Югры интергационных механизмов Таможенного союза, существующих проблем и перспектив, а также выявления критериев выбора направлений оптимизации бизнес-процессов на новом рынке Евразийского экономического союза, был проведен анкетный опрос экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства Ханты-Мансийского автономного округа - Югры. Опрос проводился при активном содействии Фонда. На вопросы анкеты ответили участники Югорского промышленного форума (г. Ханты-Мансийск), участники конференции по внешнеэкономической деятельности (г. Сургут), слушатели семинаров Фонда и посетители сайта Фонда. В опросе приняли участие представители субъектов малого и среднего предпринимательства из г.г. Ханты-Мансийск, Сургут, Нижневартовск, Советский, Нягань, Пыть-Ях, Белоярский, Радужный, Урай, Нижневартовского, Сургутского, Октябрьского и Кондинского районов, пгт. Приобье, пгт. Пойковский, пгт. Березово, п.г.т. Мортка и др.

Целью анализа являлось выявление роли возможностей торговых отношений со странами ЕАЭС в деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства Ханты-Мансийского автономного округа - Югры в единстве с их внутренними характеристиками.

Анализ проводился на основе 500 анкет.

Оценивались 48 параметров.

Между этими параметрами были рассчитаны коэффициенты корреляции, в результате чего получено корреляционное поле размером 48x48, в котором размещено 2304 коэффициента корреляции.

Оценки уровня корреляционной зависимости проводились на основе коэффициентов Фехнера. Согласно Фехнеру, уровни связи исследуемых параметров классифицируются следующим образом.

Уровни связи согласно Фехнеру:

Значения коэффициента корреляции	Уровень связи
0,1 - 0,3	Слабая
0,3 - 0,5	Умеренная
0,5 - 0,7	Заметная
0,7 - 0,9	Высокая
0,9 - 1	Очень высокая

Анализ корреляционного поля осуществлялся ради выявления взаимосвязи факторов, определяющих внутреннюю деятельность СМСП, и их включенности в поле внешних факторов бизнес-среды. Этот анализ учитывал значимость факторов для СМСП, оцениваемую количеством положительных ответов на вопросы анкеты.

Анализ был проведен в два этапа. На первом этапе поле коэффициентов корреляции рассматривалось в его целостности. А затем внутренние и внешние взаимосвязи выделялись из пространства полученных результатов и анализировались отдельно.

В анализе учитывались значимые корреляционные связи. Учитывались также данные о количестве положительных ответов и их доле в общем количестве положительных ответов по каждому вопросу анкеты.

ПЕРВЫЙ ЭТАП. АНАЛИЗ ОБЩЕГО КОРРЕЛЯЦИОННОГО ПОЛЯ

Анализ общего поля корреляционных параметров позволил констатировать значимость для СМСП рассматриваемых вопросов и разветвленность зависимостей рассматриваемых факторов в поле жизни СМСП.

1. Занимаетесь ли Вы импортом (ввозом) / экспортом (вывозом) товаров или услуг за границу региона?

Количественные характеристики по этой группе вопросов следующие:

ВВОЗ

Вопросы анкеты	Количество положительных ответов	%
1.1.1. Из регионов РФ	464	92,7
1.1.2. Из стран ЕАЭС (каких)	8	1,6
1.1.3. Из других стран	34	6,8
Итого по этой группе вопросов	505	101,0*)

*) Полученное значение 101% говорит о том, что некоторые СМСП осуществляют ввоз товаров из нескольких регионов.

ВЫВОЗ

Вопросы анкеты	Кол-во положительных ответов	%
1.2.1. В регионы РФ	380	76,0
1.2.2. В страны ЕАЭС (каких)	13	2,6
1.2.3. В другие страны	36	7,3
Итого по этой группе вопросов	393	76

На вопрос о ввозе товаров и услуг из регионов РФ положительно ответили 464 респондента, что составило 92,7% от общего количества респондентов.

На вопрос о вывозе товаров и услуг в регионы РФ положительно ответили 380 респондента, что составило 76% от общего количества респондентов.

Как видим, в регионы РФ ввозится товаров и услуг больше, чем вывозится. Примечательно, что по другим регионам РФ наблюдается иная картина. На вопрос о ввозе товаров и услуг из-за границ РФ положительно ответили 42 респондента. На вопрос о вывозе товаров и услуг за границы РФ положительно ответили 49 респондентов. Как видим, в этом случае вывозится больше, чем ввозится (хотя положительное сальдо и небольшое).

2. Какие товары или услуги Вы ввозите или вывозите из стран ЕАЭС?

Количественные характеристики по этой группе вопросов следующие:

Вопросы анкеты	Количество положительных ответов	%
2.2. Продукция АПК	198	39,6
2.3. Дикоросы и продукты их переработки	120	24,0
2.4. Другое	154	30,7

Умеренная связь

2.3. Дикоросы и продукты их переработки - 2.4. Другое

2.4. Другое - 4.4. Посредническая деятельность

3. Способы и методы доставки

Количественные характеристики по этой группе вопросов следующие:

Вопросы анкеты	Количество положительных ответов	%
3.1. Самостоятельно	419	83,9
3.2. С помощью специальных организаций	76	15,1

Высокая обратная связь выявилась только внутри подраздела "Способы и методы доставки" между параметрами 3.1 Самостоятельно и 3.2 Доставка с помощью специализированных организаций.

Предприниматели совершенно очевидно ориентируются либо на самостоятельную доставку товаров для потребителей, либо прибегают к помощи специальных организаций.

Умеренная связь с другими параметрами отсутствует, что позволяет предполагать случайный характер выбора способа и метода доставки.

4.Каким образом происходит реализация товаров и услуг?

Количественные характеристики по этой группе вопросов следующие

Вопросы анкеты	Количество положительных ответов	%
4.1.Собственная торговая сеть	76	15,1
4.2. Аренда площадей	268	53,6
4.3.Производственное предприятие	151	30,2
4.4.Посредническая деятельность	117	23,4

Умеренная связь

4.1. Собственная торговая сеть - 7.2. Представительство крупных брендов или торговых сетей

4.2. Аренда площадей - 10.1 1 Помощь, оказываемая предприятию: Инфраструктура поддержки предпринимательства

4.2. Аренда площадей - 10.2 1 Помощь, оказываемая предприятию:
Самостоятельно или группой партнеров

4.2. Аренда площадей - 11.4. Наиболее значимая помощь в этой сфере
Налоговая

4.2. Аренда площадей - 11.5. Наиболее значимая помощь в этой сфере
Финансовая

4.2. Аренда площадей - 11.6. Наиболее значимая помощь в этой сфере
Административная

4.2. Аренда площадей - 11.7. Наиболее значимая помощь для СПСМ в для
решения вопросов в сфере Нехватка площадей или зданий

4.3. Производственное предприятие - 5.2. ООО

4.3. Производственное предприятие - 9.1. Производственная деятельность

4.3. Производственное предприятие - 10.2 Помощь, оказываемая
предприятию: Самостоятельно или группой партнеров

4.4. Посредническая деятельность - 10.11 Помощь, оказываемая
предприятию Администрацией региона;

4.4. Посредническая деятельность - 11. 5 Наиболее значимая помощь в
сфере Финансовая

Полученные результаты говорят о том, что реализация товаров и услуг
СМСП базируется на аренде площадей, либо происходит непосредственно с
производственного предприятия.

Собственная торговая сеть имеется лишь у 15% опрошенных
предпринимателей.

Но посредническая деятельность в этой сфере занимает всё же достаточно
значимую роль.

Зависимость наличия у СМСП специализированного производственного
предприятия в сфере реализации товаров имеется со следующими факторами:

- организационно-правовая форма СМСП как ООО

-перспектива развития деятельности СМСП в направлении производственной деятельности

- оказание помощи со стороны группы партнеров.

Реализация товаров и услуг на основе посреднической деятельности связана со следующими факторами:

- с помощью, оказываемой администрацией регионов
- с финансовой поддержкой.

Привлечение посредников вызывает необходимость помощи от администрации региона и в сфере финансов.

5. Форма деятельности или собственности

Количественные характеристики по этой группе вопросов следующие

Вопросы анкеты	Количество положительных ответов	%
5.1. Индивидуальный предприниматель	268	53,6
5.2. ООО	219	43,8
5.3. Объединение предприятий	3	0,5

Как видно, СМСП организуются либо как ИП, либо как ООО.

Корреляционные связи заметны лишь в том, что прежде всего СМСП в форме ООО реализуют товары и услуги через производственное предприятие.

6. Проблемы

Количественные характеристики по этой группе вопросов следующие

Вопросы анкеты	Количество положительных ответов	%
6.1. Квалификация наемных работников	31	6,3

6.2. Учет и контроль	148	29,7
6.3. Сбыт товаров или услуг (реклама, качество, цена)	258	51,6
6.4. Налоговые	47	9,4
6.5. Финансовые	174	34,9
6.6. Административные	122	24,5
6.7. Нехватка площадей или зданий	143	28,6
6.8. Таможенные тарифы и таможенные ограничения	125	25,0

Заметная связь

6.8. Проблемы, связанные с таможенными тарифами - 11.8 значимая помощь в этой сфере.

Умеренная связь

6.3. Сбыт товаров или услуг (реклама, качество, цена) - 7.1. Информация о товарах или услугах получается самостоятельным поиском за рубежом или внутри страны.

6.3. Сбыт товаров или услуг (реклама, качество, цена) - 8.4 Направления деятельности - Свой регион

6.3. Сбыт товаров или услуг (реклама, качество, цена) - 9.1. Перспективы развития в направлениях -Производственная деятельность

6.3. Сбыт товаров или услуг (реклама, качество, цена) - 9.3. Перспективы развития в направлениях - Сфера услуг

6.3. Сбыт товаров или услуг (реклама, качество, цена) - 1.1. Наиболее значимая помощь - в сфере Квалификация наемных работников

6.3. Сбыт товаров или услуг (реклама, качество, цена) - 11.3. Наиболее значимая помощь - в сфере Сбыт товаров или услуг (реклама, качество, цена)

6.3. Сбыт товаров или услуг (реклама, качество, цена) - 11.8.. Наиболее значимая помощь - в сфере Таможенные тарифы и таможенные ограничения

6.5. Финансовые - 11.3. Наиболее значимая помощь в сфере - Сбыт товаров или услуг (реклама, качество, цена)

6.6. Административные - 10.1 Помощь, оказываемая предприятию - Инфраструктурой поддержки предпринимательства

6.6. Административные - 10.2 Помощь, оказываемая предприятию: Самостоятельно или группой партнеров

6.8. Таможенные тарифы и таможенные ограничения - 9.1. Перспективы развития в направлениях Производственная деятельность

6.8. Таможенные тарифы и таможенные ограничения - 9.3 Перспективы развития в направлениях Сфера услуг

6.8. Таможенные тарифы и таможенные ограничения - 10.2 Помощь, оказываемая предприятию: Самостоятельно или группой партнеров.

Как видно из ответов, наиболее распространенной проблемой является проблема сбыта товаров и услуг. Финансовые проблемы находятся на втором уровне. Однако, следует заметить, что финансовые проблемы не выделяются по "популярности" среди проблем учета и контроля, административных проблем и проблем нехватки площадей.

Исходя из совокупности значимых корреляционных зависимостей, можно констатировать, что рассматриваемые проблемы имеют системные связи со следующими факторами.

Наиболее тесная связь имеет место между проблемами, связанными с таможенными тарифами и таможенными организациями, с одной стороны, и, с другой стороны, значимостью помощи предпринимателям в этой сфере. То есть, именно в этой сфере предприниматели желают помощи со стороны специализированных организаций.

Анализ умеренных связей позволяет заключить следующее.

А. Проблема сбыта товаров или услуг связана

- с самостоятельным поиском информации о товарах или услугах
- с направлением деятельности, связанным со своим регионом

- с осуществлением производственной деятельности
- с представлением СМСП о том, что им необходима помощь в решении проблем: *повышении квалификации работников, сбыта товаров или услуг, таможенных тарифов и таможенных ограничений.*

Б. Финансовая проблема связана

- с представлением СМСП о том, что им необходима помощь в решении финансовых проблем. (То есть, финансовая проблема замкнута сама в себе.)

В. Административные проблемы связаны

- с инфраструктурой поддержки предпринимательства, что говорит о значимости этих структур в решении административных проблем

- с самостоятельным решением этих проблем или с помощью группы партнеров (можно предположить неформальные пути решения возникающих проблем).

Г. Проблема таможенных тарифов и таможенных ограничений

- с производственной деятельностью
- с деятельностью в сфере услуг
- с решением проблем самостоятельно или группой партнеров.

Как видим, наиболее системной проблемой является проблема сбыта товаров или услуг и проблема таможенных тарифов и таможенных ограничений.

Можно предположить, что аренда площадей является важным фактором внешнеэкономической деятельности.

7. Информация о товарах или услугах

Количественные характеристики по этой группе вопросов следующие:

Вопросы анкеты	Количество положительных ответов	%
7.1. Самостоятельный поиск за рубежом или внутри страны	365	72,9

7.2. Представительство крупных брендов или торговых сетей	47	9,4
7.3. Выставки или презентации	154	30,7

Умеренная связь

7.1. Самостоятельный поиск за рубежом или внутри страны - 7.2. Представительство крупных брендов или торговых сетей

7.1. Самостоятельный поиск за рубежом или внутри страны - 8.4. Направления деятельности - Свой регион

7.1. Самостоятельный поиск за рубежом или внутри страны - 11.8 . Наиболее значимая помощь в сфере - Финансовая

7.1. Самостоятельный поиск за рубежом или внутри страны - 11.8. Наиболее значимая помощь в сфере - Таможенные тарифы и таможенные ограничения

Как видим, основой получения информации для СМСП является её самостоятельный поиск, о чём говорит то обстоятельство, что этот способ получения информации указали 72,9% опрошенных. На втором месте стоят выставки или презентации, составляя 30,7% от общего количества полученных ответов по проблемам получения информации.

Рассматриваемые проблемы имеют заметные системные связи лишь в части самостоятельного поиска информации за рубежом или внутри страны.

Как видим, системность этого параметра сопоставима лишь с проблемой сбыта товаров, что говорит о значимости для СМСП представления о внешнем для них мире бизнеса.

8. Направления деятельности

Количественные характеристики по этой группе вопросов следующие

Вопросы анкеты	Количество положительных	%
----------------	--------------------------	---

	ответов	
8.1 Европа	81	16,1
8.2 Азия	76	15,1
8.3 Ближний Восток	10	2,1
8.4 Свой регион	354	70,8
8.5 РФ	352	70,3

Умеренная связь

8.2. Направления деятельности: Азия - 8.5. Направления деятельности: Свой регион

8.2. Направления деятельности: Азия - 10.1 Помощь, оказываемая предприятию: Инфраструктура поддержки предпринимательства

8.2. Направления деятельности: Азия - 11.6 Наиболее значимая помощь в сфере: административная

8.4. Направления деятельности: Свой регион - 9.1. Перспективы развития в направлениях- Производственная деятельность

8.4. Направления деятельности: Свой регион - 11.7. Наиболее значимая помощь в сфере Нехватка площадей или зданий

Рассматриваемые проблемы имеют заметные системные связи со следующими факторами:

- связь деятельности в Европе с деятельностью в Азии
- связь деятельности в Европе с помощью группы партнеров
- связь деятельности в Азии с деятельностью в РФ
- связь деятельности в Азии с помощью от инфраструктуры поддержки предпринимательства
- связь деятельности в Азии со значимостью административной помощи
- связь деятельности на рынке своего региона с производственной деятельностью

- связь деятельности на рынке своего региона с потребностью в помощи по решению проблемы нехватки площадей.

9. Перспективы развития в направлениях

Количественные характеристики по этой группе вопросов следующие

Вопросы анкеты	Количество положительных ответов	%
9.1. Производственная деятельность	336	67,2
9.2. Торговля ТНП	83	16,7
9.3. Сфера услуг	125	25,0

Заметная связь

9.1 - производственной деятельностью - 7.1. самостоятельным поиском информации о товарах или услугах.

Умеренная связь

9.1. Перспективы развития в направлениях Производственная деятельность - 11.5. Наиболее значимая помощь в сфере Финансовая

9.1. Перспективы развития в направлениях Производственная деятельность - 11.8. Наиболее значимая помощь в сфере Таможенные тарифы и таможенные ограничения

9.3. Перспективы развития в направлениях Сфера услуг - 11.8. Наиболее значимая помощь в сфере Таможенные тарифы и таможенные ограничения

Заметим, что производственная деятельность сочетается с самостоятельным поиском информации.

Перспективы и направления производственной деятельности имеют заметные системные связи с направлениями помощи СМСП в следующих сферах:

- финансовой
- по таможенным тарифам и таможенным ограничениям.

Перспективы и направления деятельности в сфере услуг имеют заметные системные связи с направлениями помощи СМСП по таможенным тарифам и таможенным ограничениям.

10. Помощь, оказываемая предприятию различными субъектами

Количественные характеристики по этой группе вопросов следующие

Вопросы анкеты	Количество положительных ответов	%
10.1 Инфраструктура поддержки предпринимательства	216	43,2
10.1.1. Администрация муниципального образования;	107	21,4
10.2 Самостоятельно или группой партнеров	299	59,9

Как видим, основными субъектами, оказывающими помощь СМСП по мнению респондентов являются сами СМСП и Инфраструктура поддержки предпринимательства.

Заметная связь

10.1 Помощь со стороны инфраструктуры поддержки предпринимательства
- 10.2 Взаимоподдержка предпринимателей

10.1 Помощь со стороны инфраструктуры поддержки предпринимательства в сфере учета и контроля - 11.2 Наиболее значимая помощь в сфере Учет и контроль

10.2 Взаимоподдержка предпринимателей - 11.8 Потребность в помощи по таможенным тарифам и таможенным ограничениям.

Исходя из полученных зависимостей, можно предположить, что

- инфраструктура поддержки предпринимательства существенно способствует кооперации СМСП,

- именно со стороны инфраструктуры поддержки предпринимательства желанна (и оказывается) помощь в сфере учета и контроля,

- помощь в сфере таможенных тарифов и таможенных ограничений предприниматели в значительной степени оказывают друг другу взаимно.

Умеренная связь

10.1 Помощь со стороны инфраструктуры поддержки предпринимательства

- 11.4. Наиболее значимая помощь в сфере Налоговая

10.1 Помощь со стороны инфраструктуры поддержки предпринимательства

- 11.5. Наиболее значимая помощь в сфере Финансовая

10.1 Помощь со стороны инфраструктуры поддержки предпринимательства

- 11.6. Наиболее значимая помощь в сфере Административная

10.1 Помощь со стороны инфраструктуры поддержки предпринимательства

- 11.7. Наиболее значимая помощь в сфере Нехватка площадей или зданий

10.2 Взаимоподдержка предпринимателей - 11.2. Наиболее значимая помощь в сфере Учет и контроль

10.2 Взаимоподдержка предпринимателей - 11.3. Наиболее значимая помощь в сфере Сбыт товаров или услуг

10.2 Взаимоподдержка предпринимателей - 11.4. Наиболее значимая помощь в сфере Налоговая

10.2 Взаимоподдержка предпринимателей - 11.5. Наиболее значимая помощь в сфере Финансовая

10.2 Взаимоподдержка предпринимателей - 11.6. Наиболее значимая помощь в сфере Административная

Виды помощи, оказываемые СМСП определенными субъектами региона

А. Помощь, оказываемая инфраструктурой поддержки предпринимательства, имеет заметные системные связи с помощью в сферах:

- налоговые

- финансовые
- административные
- по нехватке площадей или зданий (т.е. своих нет, аренда высокая)

Б. Помощь, оказываемая администрацией региона, имеет заметные системные связи с помощью в сферах:

- учет и контроль
- сбыт товаров или услуг (реклама, качество, цена)
- налоговые
- финансовые
- административные.

11. Наиболее значимые сферы помощи

Количественные характеристики по этой группе вопросов следующие:

Вопросы анкеты	Количество положительных ответов	%
11.1. Квалификация наемных работников	42	8,3
11.2. Учет и контроль	133	26,6
11.3. Сбыт товаров или услуг (реклама, качество, цена)	159	31,8
11.4. Налоговые	63	12,5
11.5. Финансовые	240	47,9
11.6. Административные	78	15,6
11.7. Нехватка площадей или зданий (своих нет, аренда высокая)	135	27,1
11.8. Таможенные тарифы и таможенные ограничения	154	30,7

Как видим, наиболее значимые сферы помощи, по мнению субъектов малого и среднего предпринимательства - это:

- помощь в финансовой сфере
- помощь в сбыте товаров или услуг
- помощь по таможенным тарифам и таможенным ограничениям.

Умеренная связь

11.2. Наиболее значимая помощь в сфере Учет и контроль - 11.3. Наиболее значимая помощь в сфере Сбыт товаров или услуг

11.2. Наиболее значимая помощь в сфере Учет и контроль - 11.7. Наиболее значимая помощь в сфере Нехватка площадей или зданий

11.4. Наиболее значимая помощь в сфере Налоговая - 11.8. Наиболее значимая помощь в сфере Таможенные тарифы и таможенные ограничения

11.6. Наиболее значимая помощь в сфере Административная - 11.8. Наиболее значимая помощь в сфере Таможенные тарифы и таможенные ограничения

Существуют значимые взаимозависимости между помощью в различных сферах деятельности СМСП и

А. помощью в сфере учета и контроля в сферах

- сбыта товаров и услуг
- оказания помощи при нехватке площадей

Б. помощью

- в сфере таможенных тарифов и таможенных ограничений и в сферах
- налоговой
- административной.

ВТОРОЙ ЭТАП. АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ ХАРАКТЕРИСТИК СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Выделены следующие типы параметров анализа взаимосвязи внутренних и внешних характеристик:

- А) параметры, отражающие внутреннюю структуру СМСП и их деятельности
- Б) параметры, отражающие направления деятельности СМСП на рынке
- В) параметры, отражающие внешнюю среду существования и деятельности СМСП.

Рассмотрим разветвленность и особенность системных связей внутри и между выделенными типами параметров.

Возможные типы взаимозависимостей по два из трех элементов, представляют собой в терминах теории комбинаторики сочетаниями. Возможное количество сочетаний из трех элементов по два, равно шести.

В рассматриваемом случае эти сочетания следующие:

АА ББ ВВ АБ АВ БВ

В ситуации случайности выбранных сочетаний, каждое из них равновероятно.

Определим частоту встречающихся сочетаний типов взаимозависимости в рассматриваемой совокупности.

Для математически корректного определения связности выбранных пар типов параметров необходимо учесть количество элементов в каждом типе параметров, участвующих в значимом взаимодействии.

Количество элементов А равно 30

Количество элементов Б равно 23

Количество элементов В равно 65

Общее количество предъявленных к оценке элементов каждого типа (количество вопросов в анкете, относящихся к определенному типу параметра)

Количество элементов А равно 17

Количество элементов Б равно 18

Количество элементов В равно 14

Исходя из приведенных значений можно определить уровень встречаемости в системном взаимодействии определенных типов параметров. Определим этот уровень встречаемости через отношение количества определенного типа параметров, участвующих в значимом взаимодействии к количеству параметров определенного типа, предъявленных к оценке.

Значения уровня встречаемости в значимых взаимосвязях для различных типов параметров следующие:

элементов типа А - 1,76

элементов типа Б - 1,28

элементов типа В - 4,64.

Как видим, наиболее встречаемыми в значимых взаимосвязях являются параметры, отражающие направления деятельности СМСП на рынке.

Полученный результат позволяет предполагать, что выбор направлений деятельности является основным параметром, участвующим в системных связях СМСП.

Внешние параметры деятельности, при этом, выпадают в значительной степени из поля зрения СМСП.

Рассмотрим теперь фактические значения различных сочетаний, полученных в результате анкетирования.

Сведем полученные результаты в таблицу:

Количество сочетаний различного типа параметров, участвующих в значимом взаимодействии

Тип сочетания	Кол-во сочетаний в выборке	% сочетаний	Тип параметра	Количество сочетаний с этим параметром
А А	10	6,90	А	83
Б Б	8	5,17	Б	47
В В	42	27,59	В	112

А В	21	13,79		
А В	52	34,48		
В В	18	12,07		

Как видим, наибольшее количество значимых взаимодействий приходится на сочетание АВ - внутренних параметров СМСП и параметров внешней для них среды. На втором месте - количество сочетаний ВВ.

В то же время, несмотря на то, что количество возможных выборов элементов В (количество предъявленных к оценке элементов В) самое небольшое, также как и уровень встречаемости этого элемента, параметры внешней среды наиболее часто участвуют во взаимодействиях параметров. Указанный парадокс связан с тем, что значительное количество сочетаний, с участием элементов типа В приходится на взаимосвязь параметров именно внутри типа В. Их 42, тогда как сочетаний АА имеется 10, а сочетаний ВВ - 8.

Проведем более внимательный анализ параметров типа В.

Подсчёт количества упоминаний параметров типа В даёт следующие результаты:

- 6. Проблемы, в части налоговых, административных и таможенных = 16
- 10. Помощь, оказываемая предприятию конкретными субъектами = 54
- 11. Наиболее значимая помощь в конкретных сферах = 94.

В том числе, проблемы в части таможенных пошлин и таможенных ограничений:

- 6. Проблемы, в части налоговых, административных и таможенных = 10
- 11. Наиболее значимая помощь в конкретных сферах = 20

Следует отметить, что среди наиболее "заметных" (по Фехнеру) связей (их всего 5 в анализируемой выборке) три относятся к помощи в сфере таможенных тарифов и таможенных ограничений.

Как видим, проблемы по пункту 6. "Проблемы ..." упоминаются 16 раз, а необходимая помощь по ним упоминается 96 раз. Отношение равно 1/6.

По проблемам таможенных тарифов (также из пункта 6.) указанное отношение равно 1/2.

Можно заключить, что помощь именно по этой проблеме значима для СМСП.

Анализ полученных результатов позволяет заключить, что

- для СМСП наиболее значимыми являются связи с внешней средой их существования и деятельности;

- связи с внешней средой осуществляются преимущественно непосредственно, без участия параметров, определяющих направление деятельности СМСП на рынке, что говорит о том, что эти направления выбираются в значительной степени случайно, без анализа внешней среды бизнеса;

- среди внешних значимых для СМСП параметров выступают параметры потребности в помощи от конкретных субъектов и по конкретным направлениям деятельности.

Можно заключить из этого, что внешняя среда для СМСП представлена прежде всего различными видами требуемой помощи, а затем налоговыми обязательствами, административными препонами и таможенными тарифами.

Неслучайно поэтому сбыт товаров и услуг является наиболее насущной проблемой СМСП, составляя среди всех проблем по количеству означенных среди опрошенных 51,5%. Финансовые проблемы стоят на втором месте, имея 34,9%.

Особое место занимают проблемы таможенных пошлин и таможенных ограничений. Среди проблем, непосредственно связанных с реальной рыночной средой бизнеса, они занимают ведущее место и демонстрируют наиболее значимые связи с остальными рассматриваемыми в анкете параметрами бизнеса.

Для более тщательного анализа проблем таможенных барьеров был проведен специальный анализ системы факторов, определяющих значимость таможенных барьеров для СМСП. Для этого были выделены СМСП, для которых эти проблемы оказались значимыми. Таких респондентов оказалось 154.

Прежде всего рассмотрим различия этой совокупности ответов от суммарной выборки.

В рамках этого типа анализа по группе СМСП проведен сравнительный анализ значимости вопросов анкеты.

Рассмотрим теперь показатели группы анкет предпринимателей, для которых значима помощь по таможенным барьерам, в сравнении с показателями генеральной выборки.

Отметим, что в рассматриваемой ситуации процент по выборке в 154 анкеты может быть принят за показатель ранговой корреляции. Поэтому в дальнейшем тексте он и используется.

	Количество ответов на вопросы в генеральной выборке в 500 анкет	Процент ответов по вопросу в выборке 500	Количество ответов на вопросы в выборке анкет со значимой таможенной помощью 154	Процент ответов по выборке 154 анкеты.	Доля ответов в выборке 154 от ответов в выборке 500
1. Занимаетесь ли Вы импортом (ввозом) экспортом (вывозом) товаров или услуг за границу региона?					
1.1. Ввоз					
1.1.1. Из регионов РФ	406	81	146	94,7	0,36
1.1.2. Из стран ЕАЭС	5	1	0	0,0	0,00
1.1.3. Из других стран	26	5	8	5,1	0,30
1.2. Вывоз					
1.2.1. В регионы РФ	346	69	102	65,9	0,29
1.2.2. В страны ЕАЭС	3	1	0	0,0	0,00
1.2.3. В другие страны	23	5	10	6,8	0,44

2.1. Продукция деревообработки	81	16	36	23,7	0,45
2.2. Продукция АПК	161	32	42	27,1	0,26
2.3. Дикоросы и продукты их переработки	107	21	34	22,0	0,32
2.4. Другое	138	28	55	35,5	0,40
3. Способы и методы доставки					
3.1. Самостоятельно	375	75	135	87,9	0,36
3.2. С помощью специальных организаций	57	11	26	16,9	0,45
4. Методы реализации товаров и услуг					
4.1. Собственная торговая сеть	55	11	31	20,3	0,57
4.2. Аренда площадей	234	47	47	30,4	0,20
4.3. Производственное предприятие	143	29	70	45,7	0,49
4.4. Посредническая деятельность	107	21	44	28,7	0,41
5. Форма деятельности или собственности					
5.1. Индивидуальный предприниматель	219	44	63	40,6	0,29
5.2. ООО	206	41	89	57,5	0,43
5.3. Объединение предприятий	0	0	0	0,0	
6. Проблемы					
6.1. Квалификация наемных работников	23	5	3	1,7	0,11
6.2. Учет и контроль	138	28	55	35,5	0,40
6.3. Сбыт товаров или услуг	242	48	117	76,1	0,48

6.4. Налоговые	42	8	3	1,7	0,06
6.5. Финансовые	146	29	49	32,1	0,34
6.6. Административные	104	21	23	15,2	0,23
6.7. Нехватка площадей или зданий (т.е. своих нет, аренда)	128	26	47	30,4	0,37
6.8. Таможенные барьеры	122	24	83	54,1	0,68
7. Информация о товарах или услугах					
7.1. Самостоятельный поиск	354	71	143	93,0	0,40
7.2. Представительство крупных брендов или торговых сетей	21	4	10	6,8	0,50
7.3. Выставки или презентации	133	27	57	37,2	0,43
8. Направления деятельности					
8.1 Европа	73	15	18	11,8	0,25
8.2 Азия	68	14	16	10,1	0,23
8.3 Ближний Восток	8	2	5	3,4	0,67
8.4 Свой регион	331	66	135	87,9	0,41
8.5 РФ	302	60	128	82,9	0,42
9. Перспективы развития в направлениях					
9.1. Производственная деятельность	315	63	133	86,2	0,42
9.2. Торговля ТНП	65	13	23	15,2	0,36
9.3. Сфера услуг	99	20	13	8,5	0,13
10. Помощь, оказываемая предприятию					
10.1. Инфраструктура поддержки предпринимательства	188	38	42	27,1	0,22
10.1. Администрация региона	89	18	39	25,4	

10.2 Самостоятельно или группой партнеров	279	56	143	93,0	0,51
11. Наиболее значимая помощь в сфере					
11.1. Квалификация наемных работников	29	6	0	0,0	0,00
11.2. Учет и контроль	117	23	34	22,0	0,29
11.3. Сбыт товаров или услуг (реклама, качество, цена)	143	29	70	45,7	0,49
11.4. Налоговая	49	10	3	1,7	0,05
11.5. Финансовая	227	45	91	59,2	0,40
11.6. Административная	65	13	0	0,0	0,00
11.7. Нехватка площадей или зданий (т.е. своих нет, аренда высокая)	122	24	49	32,1	0,40
11.8. Таможенные барьеры	154	31	154	100	1,00

Рассмотрим значения ранговой корреляции потребности в помощи по таможенным барьерам по шкале Фехнера с остальными параметрами.

1. Очень высокая прямая со следующими параметрами:

- помощь в преодолении торговых барьеров
- ввоз из регионов РФ
- самостоятельное получение информации о товарах или услугах
- помощь со стороны группы предпринимателей.

2. Высокая прямая со следующими параметрами:

- самостоятельная доставка грузов
- проблемы в сбыте товаров или услуг
- направления деятельности:

а. свой регион

б. РФ

- перспективы развития в направлении производственной деятельности.

3. Заметная прямая со следующими параметрами:

- вывоз в регионы РФ
- организационно правовая форма СМСП - ООО
- проблемы с таможенными барьерами
- потребность в финансовой помощи.

4. Умеренная прямая со следующими параметрами:

- реализация товаров и услуг производственным предприятием
- проблемы с учетом и контролем
- финансовые проблемы
- нехватка площадей
- информации о товарах и услугах на выставках или презентациях
- наиболее значимая помощь
 - а. в сбыте товаров и услуг
 - б. в решении проблемы нехватки площадей.

Исходя из тесноты связей с рассматриваемыми параметрами и структурой ответов на вопросы анкеты, можно представить *образ СМСП, для которых значима помощь в преодолении таможенных барьеров.*

Проведем построение этого образа в сравнении с образом СМСП из генеральной выборки.

В группе СМСП, которым нужна таможенная помощь, преобладает торговая деятельность на территории РФ или своего региона. В этой деятельности преобладающая часть СМСП занимается ввозом товаров из регионов РФ, в меньшей степени - вывозом в регионы РФ. Можно из этого заключить, что имеется определенная специализация между теми, кто ввозит, и теми, кто вывозит. Это подтверждается и данными, приведенными в таблице. Ввозом с территории РФ занимается 146 предпринимателей, а вывозом на территорию РФ

только 102. "Поименный" анализ показывает далее, что все, кто занимается вывозом на территорию РФ, занимается и ввозом с территории РФ.

У СМСП генеральной выборки доля торговли с зарубежными странами примерно такая же, как и в группе СМСП, которым нужна таможенная помощь.

Структура товаров, вывозимых или ввозимых на территорию РФ несколько иная, чем у основной массы СМСП, участвовавших в выборке. Менее значительную часть составляет продукция АПК, более значительная часть продукции деревообработки и другая продукция, не вошедшая в состав вопросов. Дикоросы и продукты их переработки примерно равны по месту в структуре продаж в обеих группах. Группу СМСП, которым нужна таможенная помощь, отличает также более значительная диверсификация, так как по крайней мере 13 СМСП торгуют не менее, чем двумя типами номенклатуры товаров и услуг. В общей массе СМСП наблюдается более высокая специализация.

Более высокий процент у группы СМСП, которым нужна таможенная помощь, занимает самостоятельный способ доставки товаров.

Выше у них и процент наличия собственной торговой сети и реализация через производственные предприятия. Это влечет за собой сокращение потребности в аренде площадей, видимо, в том числе, и за счет более рациональной организации сбытовой логистики.

С точки зрения организационно правовой формы организации, в группе СМСП, которым нужна таможенная помощь, преобладают ООО. В то время как в генеральной выборке преобладают индивидуальные предприниматели.

Различаются и проблемы, которые значимы для СМСП из генеральной выборки и группы СМСП, которым нужна таможенная помощь. В группе СМСП, которым нужна таможенная помощь, большую долю проблем (по оценке СМСП) занимают проблемы:

6.2. Учет и контроль

6.3. Сбыт товаров или услуг (реклама, качество, цена)

6.8. Таможенные тарифы и таможенные ограничения.

Значительно менее остры проблемы в группе СМСП, которым нужна таможенная помощь, по следующим параметрам:

6.1. Квалификация наемных работников

6.4. Налоговые.

Финансовые проблемы, административные и нехватка площадей примерно одинаковы как в генеральной выборке, так и в группе СМСП, которым нужна таможенная помощь.

Существенно более значимы в группе СМСП, которым нужна таможенная помощь, вопросы информационного обеспечения. В части способов получения информации - её самостоятельный поиск обгоняет на 22 процентных пункта аналогичный показатель в группе СМСП из генеральной выборки. Получение информации на выставках и презентациях также выше на 10 процентных пунктов аналогичный показатель из генеральной выборки.

Несколько неожиданным выглядит сравнение территориальных направлений деятельности. В группе СМСП, которым нужна таможенная помощь выявляется более значимая ориентация на свой регион и РФ, чем в группе из генеральной выборки. В группе из генеральной выборки более значима ориентация на Европу и Азию.

В части перспектив развития деятельности в определенных отраслях в группе СМСП, которым нужна таможенная помощь, существенно (на 23 процентных пункта) заметно преобладание производственной деятельности. Ею предполагают заниматься в группе СМСП, которым нужна таможенная помощь, 86,2%. В группе СМСП, которым нужна таможенная помощь, существенно ниже, чем в группе из генеральной выборки, ориентация на сферу услуг.

В распределении по значимости для СМСП субъектов, которые оказывают помощь СМСП, в группе СМСП, которым нужна таможенная помощь, преобладает, причем кардинально, помощь партнеров по бизнесу. Чуть выше процент помощи со стороны администрации региона. Менее значима (хотя и

существенна) помощь со стороны инфраструктуры поддержки предпринимательства.

В части видов помощи, которая наиболее значима в группе СМСП, которым нужна таможенная помощь, за исключением помощи в повышении квалификации наёмных работников, финансовой и административной, по всем остальным видам помощи в группе СМСП, которым нужна таможенная помощь, показатели выше. Особенно в части помощи по таможенным барьерам. В этой части помощи разрыв составляет 69 процентных пункта.

Наибольшее количество положительных ответов показывает, что СМСП имеют торговые отношения, прежде всего, с регионами РФ. Со странами ЕАЭС имеют торговые отношения не более 3% из опрошенных СМСП.

С другими странами имеют торговые отношения около 7% из опрошенных СМСП.

Внешние связи СМСП распределяются по видам продукции достаточно равномерно. Наибольший вес имеет продукция АПК. При этом, доминирующую роль во внешних торговых связях СМСП имеет продукция АПК и дикоросы. С учетом того, что сумма положительных ответов близка к 100%, можно предположить, что СМСП достаточно специализированы в своей деятельности по видам продукции.

Диверсификация продукции происходит лишь в случае поставок дикоросов.

В сфере поставки грузов предприниматели совершенно очевидно ориентируются прежде всего на самостоятельную доставку товаров для потребителей, либо прибегают к помощи специальных организаций.

Реализация товаров и услуг СМСП базируется на аренде площадей, либо происходит непосредственно с производственного предприятия.

Собственная торговая сеть имеется лишь у 15% опрошенных предпринимателей.

Но посредническая деятельность в этой сфере занимает всё же достаточно значимую роль.

Аренда площадей порождает многочисленные системные связи. И они связаны с потребностью в помощи СМСП в этой сфере их деятельности.

Наличие собственной торговой сети зависит (но умеренно) от представительств крупных брендов или торговых сетей.

Базирование СМСП на производственном предприятии предполагает обычно его организационно-правовую форму ООО. И в этом случае подобным образом организованные СМСП опираются в реализации товаров на взаимопомощь.

Зависимость наличия у СМСП специализированного производственного предприятия в сфере реализации товаров имеется со следующими факторами:

- организационно-правовая форма СМСП как ООО
- перспектива развития деятельности СМСП в направлении производственной деятельности
- оказание помощи со стороны группы партнеров.

Привлечение посредников для СМСП финансово обременительно и вызывает поэтому необходимость помощи от администрации региона в сфере финансов.

Среди проблем на первом месте находится проблема сбыта товаров или услуг (51,6%). На втором - финансовые проблемы (34,9%), на третьем - учет и контроль (29,7%). Однако, следует заметить, что финансовые проблемы не выделяются по "популярности" среди проблем учета и контроля, административных проблем и проблем нехватки площадей. Проблемы с таможенными барьерами стоят на пятом месте (25,0%). Меньше всего СМСП волнует квалификация работников (6,3%).

Наиболее тесная связь имеет место между проблемами, связанными с таможенными тарифами и таможенными организациями, с одной стороны, и, с другой стороны, значимостью помощи предпринимателям в этой сфере. То есть, именно в этой сфере предприниматели желают помощи со стороны специализированных организаций.

Отметим отдельно связи проблем сбыта товаров или услуг и таможенных барьеров с другими параметрами деятельности СМСП.

Проблема сбыта товаров или услуг связана

- с самостоятельным поиском информации о товарах или услугах
- с направлением деятельности, связанным со своим регионом
- с осуществлением производственной деятельности
- с представлением СМСП о том, что им необходима помощь в решении

проблем:

квалификации работников

сбыта товаров или услуг

таможенных тарифов и таможенных ограничений.

Проблема таможенных тарифов и таможенных ограничений связана

- с производственной деятельностью
- с деятельностью в сфере услуг
- с решением проблем самостоятельно или группой партнеров.

Как видим, наиболее системной проблемой является проблема сбыта товаров или услуг и проблема таможенных тарифов и таможенных ограничений.

Проблема аренды площадей может быть для СМСП разрешена инфраструктурой поддержки предпринимательства, прежде всего, налоговыми льготами, финансовой помощью и административной поддержкой. Важным моментом в решении аренды площадей является и взаимодействие СМСП между собой.

Проблема аренды площадей связана также с поддержкой в сфере таможенных тарифов и таможенных ограничений.

Можно предположить, что аренда площадей является важным фактором внешнеэкономической деятельности.

Как видим, основой получения информации для СМСП является её самостоятельный поиск, о чём говорит то обстоятельство, что этот способ получения информации указали 72,9% опрошенных. На втором месте стоят

выставки или презентации, составляя 30,7% от общего количества полученных ответов по проблемам получения информации.

Рассматриваемые проблемы имеют заметные системные связи лишь в части самостоятельного поиска информации за рубежом или внутри страны. Этот поиск имеет заметные системные связи со следующими факторами:

- представительство крупных брендов или торговых сетей
- направленность деятельности на свой рынок
- потребность в финансовой помощи
- потребность в помощи по таможенным тарифам и таможенным ограничениям

Как видим, системность этого параметра сопоставима лишь с проблемой сбыта товаров, что говорит о значимости для СМСП представления о внешнем для них мире бизнеса.

Перспективы своего развития СМСП видят, прежде всего, в производственной деятельности. На это указали 67,2% опрошенных. На втором месте - сфера услуг (25,0%).

Заметим, что производственная деятельность сочетается с самостоятельным поиском информации.

Перспективы и направления производственной деятельности имеют заметные системные связи с направлениями помощи СМСП в следующих сферах:

- финансовой
- по таможенным тарифам и таможенным ограничениям.

Перспективы и направления деятельности в сфере услуг имеют заметные системные связи с направлениями помощи СМСП по таможенным тарифам и таможенным ограничениям. Таким образом, поддержка СМСП в их стремлении к производственной деятельности связана, прежде всего, с помощью в преодолении таможенных барьеров и финансовой помощью.

Основными субъектами, оказывающими помощь СМСП, по мнению респондентов, являются сами СМСП и Инфраструктура поддержки предпринимательства. Кроме того, следует заметить, что

- инфраструктура поддержки предпринимательства существенно способствует кооперации СМСП,

- именно со стороны инфраструктуры поддержки предпринимательства желанна (и оказывается) помощь в сфере учета и контроля,

- помощь в сфере таможенных тарифов и таможенных ограничений предприниматели в значительной степени оказывают друг другу взаимно.

Наиболее значимые сферы помощи, по мнению СМСП - это:

- помощь в финансовой сфере

- помощь в сбыте товаров или услуг

- помощь по таможенным тарифам и таможенным ограничениям.

Анализ особенностей типов зависимостей по внутренним и внешним связям позволяет заключить, что

- для СМСП наиболее значимыми являются связи с внешней средой их существования и деятельности;

- связи с внешней средой осуществляются преимущественно непосредственно, без участия параметров, определяющих направление деятельности СМСП на рынке, что говорит о том, что эти направления выбираются в значительной степени случайно, без анализа внешней среды бизнеса;

- среди внешних значимых для СМСП параметров выступают параметры потребности в помощи от конкретных субъектов и по конкретным направлениям деятельности.

Можно заключить из этого, что внешняя среда для СМСП представлена, прежде всего, различными видами требуемой помощи, а затем налоговыми обязательствами, административными препонами и таможенными тарифами.

Неслучайно поэтому сбыт товаров и услуг является наиболее насущной проблемой СМСП, составляя среди всех проблем по количеству означенных среди опрошенных 51,5%. Финансовые проблемы стоят на втором месте, имея 34,9%.

Особое место занимают проблемы таможенных пошлин и таможенных ограничений. Среди проблем, непосредственно связанных с реальной рыночной средой бизнеса они занимают ведущее место и демонстрируют наиболее значимые связи с остальными рассматриваемыми в анкете параметрами бизнеса.

Анализ группы СМСП, для которых существенна помощь в сфере таможенных барьеров, в сравнении с показателями генеральной выборки позволил сделать следующие выводы.

Главное различие заключается в том, что торговые отношения у этой группы предпринимателей не связаны со странами ЕАЭС.

Исходя из тесноты связей с рассматриваемыми параметрами, и структурой ответов на вопросы анкеты можно представить образ СМСП, для которых значима помощь в преодолении таможенных барьеров.

Проведем построение этого образа в сравнении с образом СМСП из генеральной выборки.

- У СМСП генеральной выборки доля торговли с зарубежными странами примерно такая же, как и в группе СМСП, которым нужна таможенная помощь.

- Структура товаров, вывозимых или ввозимых на территорию РФ несколько иная, чем у основной массы СМСП, участвовавших в выборке. Менее значительную часть составляет продукция АПК, более значительная часть продукции деревообработки и другая продукция, не вошедшая в состав вопросов. Дикоросы и продукты их переработки примерно равны по месту в структуре продаж в обеих группах.

- Более высокий процент у группы СМСП, которым нужна таможенная помощь, занимает самостоятельный способ доставки товаров.

Выше у них и процент наличия собственной торговой сети и реализация через производственные предприятия. Это влечет за собой сокращение потребности в аренде площадей, видимо, в том числе, и за счет более рациональной организации сбытовой логистики.

- Различаются и проблемы, которые значимы для СМСП из генеральной выборки и группы СМСП, которым нужна таможенная помощь. В группе СМСП, которым нужна таможенная помощь, большую долю проблем (по оценке СМСП) занимают проблемы:

6.2. Учет и контроль

6.3. Сбыт товаров или услуг (реклама, качество, цена)

6.8. Таможенные тарифы и таможенные ограничения.

- Существенно более значимы в группе СМСП, которым нужна таможенная помощь, вопросы информационного обеспечения. В части способов получения информации - её самостоятельный поиск обгоняет на 22 процентных пункта аналогичный показатель в группе СМСП из генеральной выборки. Получение информации на выставках и презентациях также выше на 10 процентных пунктов аналогичный показатель из генеральной выборки.

- Несколько неожиданным выглядит сравнение территориальных направлений деятельности. В группе СМСП, которым нужна таможенная помощь выявляется более значимая ориентация на свой регион и РФ, чем в группе из генеральной выборки. В группе из генеральной выборки более значима ориентация на Европу и Азию.

- В части перспектив развития деятельности в определенных отраслях в группе СМСП, которым нужна таможенная помощь, существенно (на 23 процентных пункта) заметно преобладание производственной деятельности. Ею предполагают заниматься в группе СМСП, которым нужна таможенная помощь, 86,2%. Ориентация на сферу услуг в группе СМСП, которым нужна таможенная помощь, существенно ниже, чем в группе из генеральной выборки.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основании проведенного маркетингового исследования можно сделать вывод о том, что экспортно-ориентированные СМСП ХМАО-Югры находятся в стадии формирования собственных бизнес-процессов и им нужна помощь со стороны институтов инфраструктуры поддержки предпринимательства. Одним из значимых институтов, с которым СМСП поддерживают тесные связи, является Фонд, который содействует СМСП в определении выгод от торговли со странами ЕАЭС и особенно для предприятий СМСП, занимающихся производственной деятельностью (сфера АПК, деревообработка, переработка дикоросов, сувенирная продукция, пушно-меховое сырье, кожевенное производство).

Резюмируя проведенное исследование, сформулируем представление об образе СМСП ХМАО-Югры, на основании которого появляется возможность системного подхода к решению задач СМСП, включенных в экспортно-ориентированную деятельность.

Можно констатировать, что внешние связи СМСП распределяются по видам продукции достаточно равномерно. Наибольший вес имеет продукция АПК. При этом, доминирующую роль во внешних торговых связях СМСП имеет продукция АПК, деревообработка и дикоросы. С учетом того, что сумма положительных ответов близка к 100%, можно предположить, что СМСП достаточно специализированы в своей деятельности по видам продукции.

Диверсификация продукции происходит лишь в случае поставок дикоросов.

Зарубежные связи СМСП реализуются, прежде всего, в торговой деятельности, осуществляемой в значительной мере по схеме близкой к бартеру: СМСП вывозят товар, продают и покупают на полученные деньги за границей другие товары, которые и везут в РФ.

Подобный тип международных связей мало зависит от колебаний курсов валют, а определяется, прежде всего, разницей бартерных пропорций обмена продаваемого товара в России и за рубежом. Здесь в наиболее чистом виде

работает теория сравнительных преимуществ Д.Рикардо. Отличаются от этой схемы производители дикоросов, работающие ради получения денег, которые, можно предположить, идут на воспроизводство бизнеса.

В зарубежных сделках требуются посредники. Эти посредники преимущественно частные. Помощь в этой сфере от структур поддержки предпринимательства СМСП получают при торговле внутри РФ.

Производственной деятельностью занимаются прежде всего СМСП, имеющие организационно-правовую форму ООО. Индивидуальных предпринимателей в этой группе СМСП немного. Надо отметить, что именно в случае производственной деятельности чаще всего возникают проблемы с таможенными барьерами.

В то же время перспективы своего развития СМСП видят в производственной деятельности (на это указали 67,2% опрошенных). Это свидетельство высокого потенциала СМСП и их представления о своем перспективном предпринимательском будущем.

Выбор способа доставки грузов конкретному потребителю достаточно альтернативен. Здесь СМСП осуществляет ее либо сам, либо через специализированные организации. Это говорит о значимости устойчивости схем доставки грузов и, вероятно, о значимости для некоторых видов груза значительных партий, которые необходимы для экономии затрат по транспортным издержкам (в частности, в случае железнодорожных перевозок, в которых оплачивается не объем перевозимого груза, а количество арендуемых вагонов).

Но выбор вариантов торговой сети (видимо, в случае розничной торговли) не столь альтернативен: торговля на основе собственной торговой сети может сочетаться с торговлей через представительства торговых брендов.

Указанное обстоятельство позволяет сделать предположение, что СМСП (как и любые другие бизнес-структуры) ориентированы как на индивидуализированного покупателя, так и на продажу в розницу. Но выбор

одной из этих схем для СМСП затруднен, в связи с отсутствием достаточно обширной информации о рынках и особенностях покупателей на них.

Проблемы сбыта являются ключевой проблемой СМСП. Они связаны, прежде всего с тем, что СМСП преимущественно самостоятельно занимаются поиском покупателей. Эти проблемы наиболее значимы как у СМСП, занимающихся производственной деятельностью, так и у СМСП, осуществляющих деятельность в сфере услуг. И в том, и в другом случае существенное значение имеют таможенные барьеры.

Необходимость финансовой помощи в значительном количестве случаев сочетается с проблемами сбыта. Это говорит о том, что решить финансовые проблемы СМСП можно не путем предоставления требуемых им финансов, а помощью в решении проблем сбыта, и, прежде всего, в выборе сектора рынка, на котором он мог бы эффективно функционировать.

Самостоятельный поиск покупателей субъектами малого и среднего бизнеса вызывает достаточно случайный выбор рынка сбыта. Возможны варианты торговли как в Азии, так и в Европе. Ориентация на торговлю в России обычно не сочетается с торговлей за рубежом. Вполне возможно, что выход за рубеж связан с высокой конкуренцией в России для этих СМСП, что говорит о наличии у них конкурентных преимуществ, которые в России они реализовать не могут.

Перспективы своего развития СМСП связывают, прежде всего, со своим регионом в том случае, когда занимаются производственной деятельностью. Перспективы производственной деятельности достаточно часто сочетаются с деятельностью в сфере услуг. Что говорит, с одной стороны, о стремлении к большему в своей деятельности, а с другой - о не очень высоком уровне производственной специализации СМСП, о поиске СМСП своего места в бизнес-процессах.

Свои проблемы СМСП решают либо самостоятельно, либо ожидают помощь, прежде всего, от инфраструктуры поддержки предпринимательства (Фонда). Связь этих показателей говорит о том, что Фонд способствует общению

СМСП между собой и стимулирует их кооперацию, без которой СМСП, как показывает практика (в том числе и мировая), не могут эффективно реализовать свой экономический и социальный потенциал.

Если учесть, что особое значение при этом для СМСП имеют проблемы, связанные с квалификацией работников (особенно для СМСП, ориентированных на производственную деятельность), то роль Фонда в деле повышения квалификации работников СМСП существенна.

Одним из важных моментов, который следует из проведенного анализа, является заключение о том, что внешняя среда для СМСП представлена, прежде всего, различными видами требуемой помощи, а затем налоговыми обязательствами, административными препонами и таможенными тарифами.

Не случайно поэтому, сбыт товаров и услуг является наиболее насущной проблемой СМСП, составляя 51,5% среди всех проблем по количеству означенных среди опрошенных. Финансовые проблемы стоят на втором месте, имея 34,9%. И как уже об этом было сказано, снятие финансовых проблем должно связываться не столько с выделением финансовых ресурсов, сколько с помощью СМСП в их институциональном развитии.

Рекомендации по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства Ханты-Мансийского автономного округа - Югры в их выходе на рынки ЕАЭС

1. Фонду рекомендуется продолжить оказывать поддержку СМСП на обучающих мероприятиях (семинарах) по тематике ВЭД по следующим направлениям:

- обучение методам маркетинговых исследований и составлению «дорожных карт» предприятия (на примерах стран зоны ЕАЭС);
- обучение формированию стратегии бизнеса, исходя из анализа рынков и региональных возможностей (на примерах стран зоны ЕАЭС);
- обучение ведению финансовых операций и выбору эффективных форм взаимодействия с внешними бизнес-структурами (на примерах стран зоны ЕАЭС);
- обучение методам повышения качества продукции; сертифицированию продукции по международным стандартам, оформлению товарно-сопроводительных документов и маркировке продукции в соответствии с требованиями Технических регламентов ЕАЭС;
- обучение методам учета и контроля, налогообложения во внешнеэкономической деятельности;
- обучение методам сбыта товаров или услуг (реклама, качество, цена);
- обучение логистике внешнеэкономической деятельности;
- обучение оформлению таможенных документов с учетом таможенных тарифов и таможенных ограничений зоны ЕАЭС.

2. Фонду рекомендуется продолжить выпуск методических пособий по ведению внешнеэкономической деятельности на рынках ЕАЭС в качестве бесплатного консультационного материала.

3. Фонду рекомендуется оказать содействие СМСП в получении необходимой им маркетинговой и справочной информации, поддерживая маркетинговые исследования для выделенных групп СМСП ХМАО-Югры, по группам товаров и пр., осуществляя выпуск справочных материалов по особенностям и состоянию отраслевых рынков стран ЕАЭС.
4. Фонду рекомендуется при оказании поддержки СМСП учитывать в своей деятельности следующее (пошаговая инструкция):
 1. СМСП должны быть разделены на группы, различающиеся уровнем конкурентоспособности на внутренних рынках РФ.
 2. В этих группах выявляются СМСП, имеющие достаточные конкурентные позиции на соответствующих рынках (определяющих структуру их деятельности и стратегию), учитывается также наличие «дорожной карты» СМСП (Фонду рекомендуется оказывать финансовую поддержку по направлениям своей уставной деятельности тем СМСП, которые имеют на предприятии «дорожную карту» своего развития).
 3. Провести целевой анализ перспективных для выбранных СМСП рынков ЕАЭС, с учетом которого внести коррективы в «дорожную карту» СМСП.
 4. В «дорожной карте» определяется формирование конкурентных преимуществ, необходимых для выхода СМСП на рынки ЕАЭС.
 5. Проводится мониторинг деятельности СМСП при выходе на внешний рынок и оказывается необходимая поддержка СМСП в установлении внешних связей СМСП как с партнерами, так и с покупателями продукции.

Библиография

1. «Об Общем таможенном тарифе государств-участников соглашений о Таможенном союзе», Совет глав правительств при Межгосударственном совете, Решение от 22 января 1998 г., № 2.

2 Договор о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве от 26 февраля 1999 года

3 Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества (10 октября 2000 г.)

3 «Договор о создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза» от 6 октября 2007

4 Договор о Комиссии Таможенного союза от 6 октября 2007 года

5 «Протокол о порядке взимания косвенных налогов при выполнении работ, оказании услуг в таможенном союзе» от 11 декабря 2009 г.,

6 «Соглашение об установлении и применении в таможенном союзе порядка зачисления и распределения ввозных таможенных пошлин...» от 20 мая 2010 г.,

7 «Соглашение о порядке уплаты и зачисления вывозных таможенных пошлин...» от 9 декабря 2010 г.

8 «Об исполнении международных договоров по формированию Таможенного союза.», (Приложение к Решению № 64 Межгоссовета ЕврАзЭС от 9 декабря 2010 г

9 Декларация о евразийской экономической интеграции, 19 ноября 2011 года.

10 «О платежах, связанных с оборотом товаров и услуг, проводимых между государствами- участниками ЕврАзЭС, за 2011 г.» и «О трансграничных переводах денежных средств физическими лицами в государствах-участниках ЕврАзЭС», июнь 2012, на официальном сайте Межгосударственного банка.

11 Официальный сайт Евразийской Экономической Комиссии

12 Статистические бюллетени Евразийской экономической комиссии «Внешняя торговля товарами государств - членов Таможенного союза и Единого экономического пространства за 2012 год» и «Взаимная торговля товарами.», М., 2013

13 Краткий статистический сборник «Государства-члены Таможенного Союза и Единого экономического пространства 2005-2012», М., 2013

14 Борисов С.М. Валютно-финансовые проблемы евразийской интеграции. - М.: ИМЭМО РАН, 2014. - 92 с.

15 С.М.Борисов «Российский рубль в международных расчетах: новейшие данные», Деньги и кредит, № 9, 2012.

16 Ж. Кембаев, Таможенный союз Белоруссии, Казахстана и России (проблемы и перспективы зарождающегося Евразийского союза) - <http://www.zakon/kz:8080/203280>

17 Г.И. Чуфрин. Очерки евразийской интеграции, М, 2013