

Есть ли малому бизнесу место в экспорте? Взгляд предпринимателей.

КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ

Треть компаний МСП изначально нацелены на экспорт

«29% среди компаний МСП (малое и среднее предпринимательство, — ред.) изначально создавались для экспорта <...> 58% — те, кто вынужден был изучать возможности для экспорта в процессе своей деятельности», — Константин Богданенко, врио вице-губернатора Приморского края.

Доля российского МСП в экспорте слишком мала по сравнению с европейскими показателями

«Экспорт российский за 11 месяцев 2017 года — порядка \$311 млрд долларов. <...> Чехия <...> у них экспорт составил \$207 млрд. В России доля малого и среднего предпринимательства (в экспорте, — ред.) около \$5 млрд, в Чехии — \$95 млрд», — Инна Мельникова, председатель правления Ассоциации профессиональных медиаторов, представитель общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России» в Чехии.

Мнение МСП: в сегодняшнем экспорте для нас места нет

«На сегодняшний день малому и среднему бизнесу места в экспорте нет <...> Ресурса внутреннего рынка достаточно, чтобы конкурировать и зарабатывать <...> На экспорт просто некогда идти», — Николай Дунаев, гендиректор ООО «Энергосервис».

«Особо никто в экспорт нас не призывает <...> Нужно очень много времени, чтобы что-то продать», — Николай Дунаев.

Мнение государства: сложности с экспортом преодолимы

«В статике, по тем цифрам, которые мы видим, места пока нет. От малого бизнеса пока 1% экспортируют. Но если говорить про перспективу, место есть и оно большое, но его надо суметь занять», — Олег Фомичев, статс-секретарь, замминистра экономического развития РФ.

«Существует множество преград для маленькой компании, чтобы выйти на зарубежные рынки, но с точки зрения налогового законодательства <...> место для малого бизнеса безусловно есть», — Дмитрий Сатин, замруководителя ФНС России.

ПРОБЛЕМЫ

Доминирующая роль госкомпаний на рынке

«В России 70% рынка — госкомпании <...> Они между собой много бизнеса делают, нам сложно туда попасть <...> но даже если попали, нам сложно на этом вырасти», — Николай Дунаев.

Проблемы взаимодействия с ФНС

«Искать самостоятельно клиентов мешают свои же сотрудники. Главный бухгалтер боится ФНС как огня. Сотрудники работают на государство против меня», — Николай Дунаев.

«Купцу» (перекупщику, — ред.) НДС от экспорта нужно деньгами получать. "Купцы" не хотят связываться с нашей налоговой, с возвратом НДС», — Николай Дунаев.

Сложности нетарифного регулирования

«В Донецк не можем масло отправить, говорят: товар двойного назначения. Нам могут ударить по рукам, будем ли мы вкладывать деньги — большой вопрос», — Николай Дунаев.

Не отлажен процесс сертификации

«Постановлением правительства в декабре 2016 г. были утверждены правила субсидирования экспортной сертификации <...> Своих оборотных средств (у малого бизнеса, — ред.) нет, денег на сертификат не дадут, пока не будет контракта. Но ни одна компания не заключит контракт без сертификата. Заколдованный круг», — Юлия Балашова, гендиректор ООО «Бизнес на экспорт».

«Если делать холодное оружие — мы сразу попадаем под статью. Мы сталкиваемся с тем <...> что коллекционер не может предоставить лицензию, только работать с предприятием за рубежом. <...> Но это время, это куча бумаг, согласований. Это мешает работе. <...> Сама система сертификации подразумевает выдачу сертификата всего на два года», — Светлана Негребецких, гендиректор ООО «Златдекор».

«В Москве справка стоит 200 рублей, в Екатеринбурге стоимость доходит до 6-8 тыс. рублей», — Светлана Негребецких.

Неопределенность полномочий Российского экспортного центра

«Встал вопрос, какая правовая сила документов РЭЦ? Они носят рекомендательный характер? Если вдруг сделка сорвалась, кто будет за это отвечать?», — Юлия Балашова.

РЕШЕНИЯ

Господдержка экспорта МСП

«Мы проанализировали рынок, пришло понимание, что нашим компаниям нужна помощь государства, регионального правительства», — Юлия Балашова.

Совершенствование процесса сертификации

«Если можно как-то расширить правила субсидирования, было бы замечательно», — Юлия Балашова.

Решение вопроса с товарами двойного назначения

«Товары двойного назначения — очень непрозрачная тема. Мы говорим об этом с регуляторами. Надо понимать, что это <...> не полномочия таможенников, это директивы, которые они получают. Это риск, который нужно принимать во внимание», — директор по сопровождению экспортных проектов РЭЦ Михаил Антипов.

Построение механизма взаимодействия с зарубежными партнерами

«Нужно искать механизмы поддержки профессиональных игроков, которые примут груз на той стороне и проведут его дальше», — Михаил Антипов.

Совершенствование налогового законодательства

«Мы закрываем те дыры, что существуют в налоговом законодательстве. <...> в прошлом году приняты поправки, облегчающие малому бизнесу осуществлять экспорт почтой. <...> В этом году мы также готовим следующие изменения, которые снизят чувствительность к той нагрузке, которая сохраняется», — Дмитрий Сатин.

Использование опыта других стран

«В Чехии создано более 50 госпрограмм, которые действительно работают. Чехи говорят: приезжайте, учитесь, мы вам все покажем <...> Одну из главных ролей в поддержке экспорта играет госагентство <...> у него на сегодняшний день 51 представительство по всему миру <...> Задача РЭЦ <...> это создавать представительства», — Инна Мельникова.

Применение инвестиционного лифта

«Есть хороший <...> инструмент, инвестиционный лифт. Объединяет усилия нескольких структур (РЭЦ, РФПИ, ФРП), чтобы сделать товар и направить его за рубеж. В 2017 г. финансирование по этому проекту составило 21 млрд рублей. <...> Мы хотим тиражировать этот опыт, сделать

в каждом регионе микроинвестиционный лифт, это наша задача ближайшего времени», — Никита Банцекин, член правления МСП-банка.

Расширение полномочий РЭЦ

«Мы попросили, чтобы РЭЦ была передана функция распределения бюджетных средств, чтобы РЭЦ не согласовывал свои действия с пятью министерствами», — Александр Калинин, президент общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России».