

*Харакоз Юлия Константиновна*

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Дипломатическая академия

Министерства иностранных дел Российской Федерации»

ФГАОУ ВО «Московский государственный институт

международных отношений (университет) МИД РФ»

г. Москва

## **ПОДДЕРЖКА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ**

***Аннотация:** автор статьи подчеркивает, что организация и развитие внешнеэкономической деятельности являются важной составляющей управления предприятиями. Опыт развитых и развивающихся стран свидетельствует, что внешняя торговля является мощным драйвером экономического роста. В исследовании анализируется международный опыт поддержки внешнеэкономической деятельности предприятий малого и среднего бизнеса с целью возможности его использования в российской практике бизнес-процессов.*

***Ключевые слова:** малые и средние предприятия, экспортная деятельность, внешнеэкономическая деятельность, государственная поддержка.*

Государственная поддержка экспорта является важным направлением политики страны во внешнеэкономической деятельности [1]. Для того чтобы экспортная продукция была востребованной и пользовалась широким спросом, необходимо ее продвижение на внешнем рынке, которое осуществляется за счет создания благоприятного климата для экспортеров и подразумевает использование стимулирующих мер поддержки, разрешенных на международном уровне.

Основной задачей, которую преследуют государства при регулировании внешнеторговой деятельности, является формирование и поддержание таких условий, которые бы способствовали ее развитию [2]. Помимо этого, государства стремятся обеспечить стабильный рост активов платежного баланса, привлечь бизнес для того, чтобы организовать экономическую деятельность, регулировать

внешнюю конкуренцию на внутреннем рынке посредством тарифных и нетарифных инструментов для поддержания отечественных производителей.

Предприятия малого и среднего бизнеса играют важную роль в современных международных экономических отношениях, поскольку они также определяют темпы экономического роста страны, показатели валового национального продукта, представляющий собой конечную стоимость товаров и услуг, которые были произведены отечественными субъектами на территории государства и за его пределами.

Основными статьями экспортной деятельности малого и среднего предпринимательства (МСП) являются технологии. В развитых странах около половины лицензий продаются малым предприятиям. Кроме того, малые и средние предприятия экспортируют такие категории товаров, как машиностроение, химическая продукция, текстильная и другие товары.

Стоит отметить основные факторы конкурентоспособности малого и среднего бизнеса. Компании данной сферы обладают более высокой эффективностью управления в отличие от крупного бизнеса. Также их производственные издержки и барьеры ухода с рынка значительно ниже. При этом, если компания не сможет генерировать прибыль в одной сфере ведения бизнеса, она может изменить вид деятельности без существенных потерь.

В странах-участницах Всемирной торговой организации малые и средние предприятия обеспечивают занятость почти для 70% населения государств, тем самым они поддерживают стабильность национальной экономики.

Стоит отметить, что развитие международной торговли государства является результатом развития его производства. Поэтому, можно рассматривать международные торговые отношения в качестве элемента экономической безопасности и стабильности страны. Однако из-за того, что международные потоки капиталов и товарооборот нарастают, большое количество предприятий, в особенности малые и средние компании, решают реализовывать свою продукцию на международном рынке не в полном объеме. В основном, это происходит их-за того, что бизнесу не хватает мотивации, а также финансовых ресурсов.

Многие предприятия преследуют цель осуществлять внешнеторговую деятельность уже на этапе своего создания. Выход компаний на мировой рынок стимулирует ее конкурентоспособность, и, как следствие, предприятие все больше применяет инновации в своей производственной деятельности.

Мотивируют деятельность МСП определенные факторы. Данные компании стремятся выйти за пределы национального рынка. Это обусловлено тем, что так бизнес-единицы могут обезопасить себя от внутренних рисков.

Кроме того, экспортная деятельность малых и средних предприятий позволяет им расширять связи с более крупными компаниями, выступая, к примеру, поставщиками определенных видов продукции.

Экспортные кредитные агентства (ЭКА) играют важную роль в международной торговле. Они оказывают поддержку предприятиям для того, чтобы они осуществляли внешнеэкономическую деятельность. К ЭКА относятся специализированные государственные агентства, страховые компании, банки и кредитные учреждения.

Деятельность экспортных кредитных агентств заключается в предоставлении кредитов, гарантий, а также в страховании рисков политического и коммерческого характера.

Ежегодно Международная торговая палата проводит Глобальное исследование по торговому финансированию, которое определяет, как относятся банки к работе экспортных кредитных агентств. Около 75% респондентов положительно настроены, заявляя, что ЭКА способствуют решению вопросов с ограниченностью финансирования в области внешнеэкономической деятельности.

Многие эксперты заявляют, что экспортные кредитные агентства играют важную роль в стимулировании ведения торговой деятельности. Малым и средним компаниям, которые хотят начать экспортировать за рубеж свою продукцию, необходимо заемное финансирование, которое они могут получить от экспортных кредитных агентств.

Вместе с осуществляемыми государством программами по поддержке МСП экспортные кредитные агентства обеспечивают страхование экспортных

кредитов, а также предоставляют заемное финансирование оборотного капитала предприятиям.

Экспортные кредитные агентства могут существовать в виде интегрированных агентств. Они предоставляют кредиты, гарантии и занимаются страхованием. Данный вид агентств наиболее популярен в развитых странах.

Функциональными направлениями интегрированных агентств являются:

- мероприятия в сфере поддержки экспортеров в получении внешнеторгового финансирования;
- финансирование иностранных покупателей тогда, когда экспортные продажи не обеспечены оборотными средствами других кредитных учреждений;
- минимизация рисков, которые связаны с получением внешнего финансирования (страхование).

Анализируя опыт различных стран, которые используют инструменты по поддержке экспортной деятельности малых и средних предприятий, можно отметить, что ЭКА играют активную роль в развитии внешнеторговой деятельности. Так как МСП являются отдельным сегментом с особыми условиями для успешного ведения внешнеэкономической деятельности, а также с ограниченными финансовыми ресурсами, ЭКА изучают рынок функционирования бизнес-единиц, а также экспортную продукцию, и в зависимости от этих параметров подбирают наиболее подходящий инструмент финансового обеспечения внешне-торговых процессов.

Более того, зачастую, из-за ограниченных возможностей, МСП сталкиваются с проблемой, что им не хватает оборотного капитала. По этой причине, агентства разрабатывают финансовые продукты, которые позволяют реализовывать страхование экспортных кредитов наряду с программами, которые уже осуществляются государством.

Во многих государствах на долю экспортных кредитных агентств приходится большая доля финансирования МСП, чем на институты, которые оказывают поддержку в рамках государственных программ. К примеру, в Бразилии главным направлением деятельности экспортных кредитных агентств является

оказание помощи малым и средним компаниям в области внешнеэкономической деятельности [3].

В Бразилии институтом, оказывающим помощь МСП в их внешнеэкономической деятельности, является бразильский государственный банк, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. Кроме того, благодаря ему открываются филиалы предприятий за границей, устанавливаются стратегические партнерские отношения, а также заключаются долгосрочные договоры внешне-торговых поставок [4].

Таким образом, экспортные кредитные агентства играют основополагающую роль в развитии внешнеэкономической деятельности малых и средних предприятий. Их программы помощи пользуются широким спросом как у компаний, которые впервые осуществляют экспортную деятельность, так и бизнес-единицами, которые уже имеют опыт в ведении внешнеэкономической деятельности.

### *Список литературы*

1. Федеральный закон «Об экспортном контроле» №183-ФЗ от 18.07.1999.
2. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» №164-ФЗ от 08.12.2003.
3. Всемирный банк. – URL: <https://archive.doingbusiness.org/ru/data/exploreconomies/russia> (дата обращения: 29.04.2026).
4. Исследования и прогнозы Организации экономического сотрудничества и развития // Официальный сайт ОЭСР. – URL: <https://www.oecd.org/> (дата обращения: 10.04.2026).