

УДК 339.7

***М.В. Жариков***

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва,  
email: mvzharikov@fa.ru

## **ПОЧЕМУ ГОСУДАРСТВО ОТКАЗЫВАЕТ В УДОВЛЕТВОРЕНИИ ЗАЯВОК НА ЭКСПОРТ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ**

**Ключевые слова:** критерии оценки заявок на гранты, направления развития высоких технологий, российские МСП, внешнеэкономическая деятельность, антироссийские санкции.

Цель статьи состоит в разработке подходов к критериям, предъявляемым при оценке возможностей государственного грантового финансирования проектов высоких технологий российских малых и средних предприятий, работающих на экспорт. Высказана гипотеза о потенциальных критериях, составляющих общую методологию оценивания ноу-хау. Систематизированы отрасли и направления внешнеэкономической деятельности российских малых и средних предприятий, занятых разработкой высокотехнологичных продуктов. Высказаны рекомендации потенциальным грантополучателям при выборе сферы деятельности на зарубежных рынках дружественных стран.

***M.V. Zharikov***

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,  
email: mvzharikov@fa.ru

## **WHY THE GOVERNMENT REFUSES SATISFYING CERTAIN APPLICATIONS ON GRANTS AIMED AT HELPING SPECIFIC HIGH-TECH EXPORTS**

**Keywords:** grant assessment criteria, directions of high-tech development, Russian SMEs, external trade activity, anti-Russian sanctions.

The purpose of writing this paper is try to work out criteria focused on assessing possibilities of getting government grants to finance high-tech projects of Russian small and mid-sized enterprises going global. The author speaks out a hypothesis as to potential criteria that lay the foundation of a basic methodology to assess the quality of know-how. The author creates the system of industries and foreign trade directions of Russian SMEs that develop and manufacture high-tech products. The article concludes by outlining most significant recommendations as to what kind of spheres and foreign markets Russian SMEs want to choose to get a government grant and trade with friendly markets.

Ввиду того, что точные критерии и требования к проектам высокотехнологичной продукции государственной экспертной комиссии являются закрытой информацией, исследование строится, исходя из допущения о том, что грант ставит в приоритет производство и вывоз отдельных видов отечественной продукции индустрии хай-тек [11]. Особо это видно при анализе финансирования экспорта в странах дальнего зарубежья, например, если речь идет о приборах-дефектологах, промышленных роботах, оборудовании наблюдения и обеспечения безопасности функционирования добычи нефти и газа на шельфовых месторождениях, преобразователях электромагнитного поля, тушителях с флуоресцентным эффектом, а также вычислительных модулях, полупроводниках

и чипах [3]. Еще одним допущением, на котором базируются расчеты в исследовании, является обстоятельство отсутствия статистики внешней торговли России, начиная с 2022 г., поэтому основные выводы, положения, оценки составлены в соответствии с ретроспективными данными на 2018–2021 гг. [12].

### **Цель исследования**

Цель исследования именно неподдержанных заявок заключается в необходимости выявления отраслевой структуры, потенциальных выгод и убытков, направлений экспорта, критериев, которые государство предъявляет к структуре, качеству, наполнению продукта, чтобы его можно было отнести к категории высокотехнологичного и разрешенного к экспорту за рубеж, преимущественно

в дружественные страны ввиду ухудшения внешнеэкономической среды функционирования российского бизнеса [5].

### **Материал и методы исследования**

В статье проведен анализ заявок на получение государственных грантов, которые не нашли одобрения государственной экспертной комиссии по оценке конкурсных проектов, предназначенных для стимулирования экспорта высокотехнологичной продукции российских малых и средних предприятий [9].

Один из критериев, который в принципе может быть применен к отечественному продукту, идущему на экспорт, предполагает диверсификационные возможности рынка [8]. Это особенно острый момент в условиях усиления волны антироссийских санкций, которые требуют поиск новых партнеров в дружественных странах и таких звеньев цепочки производства глобальной добавленной стоимости, в которые мог бы вклиниться российский бизнес [2]. Самый высокий потенциал, обеспечивающий диверсификацию внешних рынков, проникновение на внешние рынки, в соответствии с авторским исследованием и самостоятельными расчетами потенциальных критериев оценивания заявок, не нашедших господдержку имеют следующие сектора малого и среднего бизнеса России: батареи для электромобилей, нефтяные, газовые и химические фильтры, приборы-измерители магнитного поля, синтетические волокна, детекторы утечки природного газа, приборы видеонаблюдения, медоборудование и некоторые другие направления [4].

Заявки на получение грантов, которые не были одобрены государственной оценочной комиссией, в соответствии с расчетами некоторых авторов, имеют обширную специализацию и кооперацию производства [1]. Автор исследования установил, что, как правило, заявки на производство и экспорт российского хай-тех за рубеж не находят господдержки по причине самоприобретенной экспортной мощности малыми и средними предприятиями России [7]. Государство предполагает, что они выйдут на рынки и диверсифицируют свое внешнее присутствие за счет собственной, инициативной деятельности [14].

Отдельный острый вопрос, который возник для всех российских предприятий, независимо от размера и организационно-правовой формы, занятых созданием и продвижением российского хай-тека, встал в связи с широким применением к России новых видов финансовых и экономических санкций [15]. Исходя из этого, автор поставил и решил задачу выявления потенциальных потерь в виде дохода на внешних рынках, целевых рынках, которые могут быть закрытыми для российского малого и среднего бизнеса (МСП). При этом автор доказал, что МСП в меньшей степени зависят от конъюнктуры зарубежных рынков и санкций, поскольку в их акционерном капитале, как правило, не участвует государство [6]. Следовательно, вероятно, что они смогут продолжить продавать российский хай-тек на рынках как дружественных, так и недружественных стран вопреки всем прошлым и новым пакетам санкций [13].

### **Результаты исследования и их обсуждение**

Анализ заявок, которые не нашли поддержку со стороны государства, позволил установить четкие пределы точек безубыточности российских МСП и зону потенциальных потерь [10]. В связи с этим интересен анализ неподдержанных заявок на получение грантов на стимулирование экспорта по отдельным категориям товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) [15], который позволяет ответить дополнительно на вопрос, стоит или не стоит финансировать разработку и производство соответствующей высокотехнологичной продукции в новых условиях, можно ли отдавать им предпочтение в противоположность другим приоритетным направлениям грантового финансирования экспорта российских высокотехнологичных МСП, а именно:

– электронные интегральные схемы: на этом рынке российские МСП могут потенциально потерять около 0,3 млн долл., или 4,6% всего экспорта, поскольку потребителями этих видов высокотехнологичной продукции российских МСП являлись Швейцария (0,2%), Франция (0,2%), Польша (1,3%), США (0,1%), Болгария (1,3%), Эстония (0,1%),

Люксембург (0,1%), Германия (0,2%), Гонконг (0,7%), Великобритания (0,6%). Если Индия, которая покупала 91,3% экспорта этой продукции из России, не присоединится к антироссийским санкциям, рынок потерян полностью не будет, при прочих равных условиях, т.е. в принципе он может продолжать развиваться практически с таким же успехом и без грантового стимулирования;

– амфибии: этот рынок, скорее всего, в ближайшие годы будет утрачен российскими МСП, поскольку свыше 80% его продукции поставлялись в 2018-2021 гг. на Украину, если не будут найдены альтернативы или если не увеличат потребление действующие внешние рынки Абхазии, которая в тот же период закупала до 17,5% всей продукции амфибийных транспортных средств, или Танзании с долей 0,5%. Это означает, что поддержание грантами этого направления чревато серьезными рисками, с учетом заведомо известного факта – закрытия украинского рынка;

– полностью будет утрачен рынок мультикристаллических брикетов, поскольку 100% этой продукции поставлялись в Италию;

– литий-ионные аккумуляторы: это один из наиболее диверсифицированных высокотехнологичных рынков для российских МСП, поскольку они поставлялись в Армению (4,6% экспорта), Бразилию (2,2%), Германию (0,6%), Азербайджан (1,6%), США (1,2%), Белоруссию (42,6%), Украину (8,5%), Казахстан (22,2%), Грузию (1,2%), Польшу (3,0%), Узбекистан (1,8%), Китай (0,1%). Доля экспорта среди этих рынков в недружественных странах составляет 14,6%, или около 0,8 млн долл. Тем не менее, основная доля экспорта – свыше 3,6 млн долл., или 75,5%, приходится на рынки дружественных стран;

– нефтегазовые фильтры в основном покупали дружественные для России страны, включая Белоруссию (8,8%), Казахстан (71,0%), Армению (9,5%), Узбекистан (1,0%) и Индию (0,3%), что составляло около 0,8 млн долл., или более 90% всего экспорта соответствующих МСП;

– рынок металлических фильтров более диверсифицирован и сильно представлен недружественными стра-

нами, а именно: США (с долей 23,0%), Украина (1,5%), Германия (1,4%), Чехия (2,1%), Кипр (4,3%), Польша (3,0%), Дания (2,4%), что в целом определяется суммой более 2 млн долл., или почти 40%; при этом дружественные страны распределены следующих в долях: Узбекистан (2,6%), Казахстан (27,1%), Белоруссия (10,7%), Индия (7,0%), Турция (2,1%), или более 50% при совокупной емкости рынка около 5 млн долл.;

– магнитомеры российские МСП в основном поставляли в дружественные страны: ОАЭ (57,3%), Белоруссия (0,4%), Казахстан (11,1%), Таджикистан (10,4%), Кыргызстан (0,7%), Туркменистан (3,9%), Узбекистан (13,8%), что в совокупности составляло около 97,5%, или свыше 0,8 млн долл. Украина потребляла 2% соответствующей продукции российских МСП;

– рынок порошка из легированной стали может быть полностью утрачен, поскольку 100% продукции поступало в Германию;

– рынок гибридных энергоустановок не пострадает вовсе, т.к. в равных долях его продукция потребляется Казахстаном и Белоруссией;

– рынок композитных нитей относится к одним из крупнейших для российских МСП из сферы высоких технологий, а также является одним из самых диверсифицированных. Доля дружественных стран здесь составляет 86%, или около 7,5 млн долл. в год, в т.ч. Казахстан (43,8%), Узбекистан (3,9%), Белоруссия (20,5%), Туркменистан (1,2%), Азербайджан (1,6%), Египет (15,8%);

– рынок газоанализаторов обладает высокой емкостью и диверсификацией. Дружественные страны потребляли свыше 70% его продукции, или около 2,7 млн долл. в год. К недружественным странам относятся здесь Германия (с долей 5,6%), Италия (12,2%), Украина (4,0%), Сингапур (1,5%), Словакия (1,0%), США (2,7%), т.е. около 30% рынка может быть потеряна, или около 1,5 млн долл. в год;

– продукция предприятий МСП, производящих антигиперзивные препараты, не находится в области высокого риска, поскольку продается в пока в дружественную Индию (42,9%) и Белоруссию (57,1%);

– инсекцидные препараты полностью потреблялись дружественным Казахстаном и отчасти Монголией (на которую, правда, приходится ничтожно малая доля в 0,1%);

– много российских приборов логической навигации направлялось в недружественные страны, в т.ч. в Германию (30,6% в год), Сингапур (49,2%), Финляндию (1,3%), Великобританию (1,4%), Чехию (3,2%), Словакия (3,1%), что в целом определяется долей в 90%, или около 0,3 млн долл. в год. Дружественные страны Казахстан и Малайзия покупали лишь 7,0 и 3,0%, соответственно;

– сектор радионавигационного охранного оборудования достаточно диверсифицирован и емок, и его продукция на 93%, или 43 млн долл. в год, потреблялась дружественными странами, включая Индию (0,9%), Белоруссию (5,4%), Казахстан (1,3%), Вьетнам (7,0%), Турцию (0,6%), Бангладеш (1,3%), Китай (6,5%), Алжир (7,7%), Египет (63,1%). Недружественными странами по этой товарной категории являются, в частности, Германия (с долей 4,1%), Украина (0,7%);

– рынок электрокардиографов находится в существенно рискованной зоне, поскольку почти на 100% направлялось в недружественные страны: Германию (13,1%), Францию (1,7%), Украину (76,2%), США (8,5%), или около 0,3 млн долл. в год. Дружественный Узбекистан покупал лишь 0,5% этой продукции российских МСП;

– плазменное биомедицинское оборудование на 18,7%, или около 0,7 млн долл. в год, продавалось дружественным странам, таким как Армения (0,2%), Белоруссия (3,7%), Китай (3,2%), Казахстан (4,7%), Мьянма (1,2%), Турция (0,8%), Узбекистан (4,7%). Недружественные страны потребляли здесь почти 80%, или свыше 2,7 млн долл. в год, экспорта из России, включая Бельгию (0,8%), Чехию (3,4%), Германию (6,5%), Францию (34,7%), Великобританию (5,1%), Венгрию (1,4%), Японию (1,5%), Литву (11,7%), Польшу (10,6%), США (5,2%);

– рынок оборудования дистанционного видеонаблюдения почти на 50% обслуживал Украину (47,1%), или 0,2 млн долл. в год. Дружествен-

ные страны Конго и Руанда потребляют, соответственно 3,7 и 47,7%;

– российской оборудование фильтрации воды покупались во многих странах, включая Германию (1,3%), Эстонию (7,4%), Румынию (3,0%), Сербию (1,0%), т.е. 12,5% рынка, или около 1 млн долл. в год. Доли дружественных стран составляют Азербайджан (7,1%), Белоруссия (22,1%), Казахстан (41,5%), Молдавия (1,5%), Вьетнам (2,9%), т.е. всего около 78,5%, или почти 7 млн долл. в год;

– российские медицинские газоанализаторы на 73,2% продавались в Германию, что в целом составляло около 140 тыс. долл. в год, дружественные страны Белоруссия (12,1%), Казахстан (9,2%), Мексика (2,5%) в общей сложности покупали этого типа продукции на сумму 50 тыс. долл.;

– российские платформы совместных вычислений и интегральные вычислительные схемы поступали в продажу на рынки Чехии (0,7%), Германии (16,0%), Эстонии (0,5%), Финляндии (1,8%), Франции (1,9%), Нидерландов (5,9%), Сербии (2,5%), США (2,4%), которые теперь относятся к недружественным с общей долей 32,2%, или свыше 52,5 млн долл. в год, доли дружественных стран составляют для Узбекистана (19,1%), Вьетнама (2,4%), Белоруссии (2,3%), Китая (0,9%), Алжира (4,1%), Египта (0,5%), Индии (3,0%), Кыргызстана (0,8%), Казахстана (1,9%), Турции (31,1%), т.е. 66,5%, или свыше 108,5 млн долл. в год;

– продукция отрасли медицинского косметологического оборудования покупалась на 19,5% недружественными странами, в частности Латвией (3,5%), Нидерландами (8,7%), Украиной (7,4%), т.е. около 0,6 млн долл. в год экспортной выручки может быть утрачено российскими МСП. Доля дружественных стран составляет 67,3%, или более 2,1 млн долл. в год;

– разновидностью предыдущего рынка является медицинское оборудование с использованием искусственного интеллекта для психологической помощи, которое почти на 50%, или на сумму 19,4 тыс. долл. в год потреблялось в недружественных странах, включая Канаду (4,1%), Францию (9,1%), Украину (6,4%) и США (30,0%). Дружествен-

ные страны Израиль и Казахстан покупали вторую половину этой продукции;

– электромагнитные датчики продавались российскими МСП на 5,8% в такие недружественные страны, как Германию (3,5%), Нидерланды (2,3%), или 0,9 млн долл. в год, остальной экспорт формируется за счет пока дружественных стран, включая Белоруссию (6,5%), Китай (9,5%), Алжир (6,8%), Египет (7,7%), Индию (44,0%), Казахстан (8,9%), Узбекистан (4,2%), т.е. 87,6%, или 13,7 млн долл. в год.

Таким образом, по всем отраслям с неподдержанными грантами заявками российские МСП высокотехнологичной сферы могут потенциально потерять по экспортным операциям свыше 65 млн долл. в год в случае худшего сценария развития событий, в основном по причине антироссийских санкций США, стран ЕС и некоторых других стран дальнего зарубежья. Под худшим сценарием подразумевается, что все недружественные страны закроются для высокотехнологичной продукции российских МСП.

### Выводы

В ходе НИР установлено, что высокотехнологичные российские МСП, участвовавшие в программах интернационализации, подававшие заявки на программы интернационализации, и которые не были поддержаны государством, могут терять по экспортным операциям свыше 65 млн долл. в год в случае прекращения экспорта в недружественные страны и получать выручку из дружественных стран на сумму до 270 млн долл. в год, т.е. свыше 80% экспортируемых мощностей. Следовательно, в условиях санкций высокотехнологичные МСП в целом стали уязвимым сегментом российской экономики и нуждаются в создании особых условий, как для осуществления производственной деятельности, так и для интернационализации.

В ходе исследования выявлен отраслевой экспортный потенциал высокотехнологичных МСП.

Наибольшей ролью в образовании регионального потенциала экспорта МСП предоставленные гранты по программам интернационализации имеют

следующие направления: производство дефектологов, промышленных роботов, оборудования динамического маркерного мониторинга оффшорных нефтяных и газовых месторождений, электромагнитных преобразователей, флуоресцентных тушителей и модулей ЧПУ. Эти направления в большей степени нуждаются в финансовой поддержке процессов продвижения на внешние рынки.

Высоким потенциалом экспортной диверсификации рынков и экспортной специализации региона базирования МСП обладают следующие виды высокотехнологичной продукции: литий-ионные аккумуляторы, фильтры для нефтяной, газовой и химической промышленности, промышленные металлические фильтры, магнитометры, композитные нити, газоанализаторы, приборы логистической навигации, дистанционное видеооборудование, оборудование для фильтрации воды, медицинское косметологическое оборудование, электромагнитные датчики.

В связи с этим предлагаются следующие направления таргетирования экспортноориентированной товаропроводящей инфраструктуры для экспорта высокотехнологичной продукции российских МСП:

– формирование сетей технопарков и содействие формированию ими собственных фондов инновационного развития;

– создание общих кластерных центров по производству/обработке, дизайну продукции, исследованиям и разработкам (НИОКР);

– создание экспортных сетей, способствующих продвижению высокотехнологичной продукции МСП и их интернационализации, включая электронную коммерцию с поддержкой доступа МСП к международным торговым сетям и зарубежным партнерам, а также поддержка МСП, создающих производственные мощности в дружественных странах;

– внедрение программ экспортного маркетинга для высокотехнологичных МСП (включая брендинг, регистрацию интеллектуальной собственности, составление технико-экономических обоснований, помощь в приобретении технологий, создание сетей технического консультирования, оценка

промышленных потребностей и другие мероприятия по укреплению технологической конкурентоспособности российских компаний);

– создание цифровой платформы финансирования цепочки поставок высокотехнологичных МСП. В Китае, например, такую платформу создала финтехкомпания Ant Financial. Разработанный продукт позволяет МСП обмениваться информацией о транзакциях и немедленно выставлять счета. Как следствие, МСП могут предоставлять в финансовые организации, в частности, в банки, проверенные счета, а также получать немедленную оплату и избегать проблем, связанных с обработкой инкассо;

– в целях снижения логистических рисков, на государственном уровне необходимо активизировать процесс по развитию альтернативных транспортных маршрутов и логистики, в том числе с учетом потенциала МТК «Север – Юг» и Транскаспийского международного транспортного маршрута (ТМТМ). В нынешних условиях также возрастает важность модернизации Транссибирской железнодорожной магистрали для последующего обеспечения контейнерных перевозок с КНР и другими странами Восточной Азии;

– в условиях разрыва прежних производственных цепочек с западными компаниями и странами необходимо привлекать альтернативных партнеров и поставщиков среди МСП из стран ЕАЭС (прежде всего, Беларуси) и СНГ (Азербайджан, Узбекистан) в российские программы импортозамещения в сфере производства машин, оборудования, транспортных средств, IT-индустрии и электроники. Эти страны могли быть также интересны с точки зрения релокализации части российских производств и регистрации российского бизнеса на их территории.

Особо важным вектором развития товаропроводящей инфраструктуры является содействие выравниванию условий доступа к каналам сбыта высокотехнологичных МСП во всех регионах России, а также продвижению новых направлений высоких технологий российских производителей на рынки дружественных стран.

В результате анализа проектов ноу-хау по неподдержанным заявкам выявлено, что государственное грантовое финансирование практически никак не влияет на образование фондов основных средств или формирование основного капитала предприятия, государство не видит необходимости финансирования данных проектов по причине их собственного успеха при выходе на зарубежные рынки, государство не поддерживает зарекомендовавшие себя за рубежом виды продукции и не принимает активного участия в поддержке экспорта того или иного продукта, в частности в таких отраслях, как промышленные металл-фильтры, композитные нити, газоанализаторы и косметологическое оборудование медицинского назначения. Практическая значимость результатов исследования заключается в систематизации проектных направлений и отраслей, по которым мала вероятность получения одобрения на государственное финансирование. Эти результаты могли бы быть полезны российским малым и средним предприятиям, заинтересованным в производстве высокотехнологичной продукции, которая, действительно, могла бы найти поддержку в виде государственного гранта.

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

*Библиографический список*

1. Абакина И.Н. Роль компаний с государственным участием в содействии технологическому развитию азиатских стран с растущими рынками // Экономика и управление: проблемы, решения. 2022. Т. 2. № 2 (122). С. 62-73.
2. Басова А.Г. Внедрение цифровых технологий как механизм повышения объемов экспорта в регионах Российской Федерации // Теория и практика общественного развития. 2022. № 3 (169). С. 92-102.

3. Доржиева В.В., Ильина С.А. Интеграция механизма «инвестиционный лифт» в систему консолидированных программ поддержки российских институтов развития // Креативная экономика. 2020. Т. 14. № 11. С. 2671-2692.
4. Ермолаев К.А., Ёрматов Ш.Э. Оценка потенциала роста экспорта высокотехнологичной продукции из России. Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2021. Т. 17. № 5 (398). С. 940-967.
5. Жун И., Корчагина Е.В. Современные тенденции развития рынка высоких технологий на примере Китая и России // Журнал правовых и экономических исследований. 2021. № 1. С. 17-22.
6. Косарева В.В. Потребности правового обеспечения высоких технологий в современной России. Журнал правовых и экономических исследований. 2022. № 1. С. 79-83.
7. Минчичова В.С. Пути преодоления «кремниевого занавеса» и перспективы экспорта высокотехнологичной продукции России. Самоуправление. 2022. № 5 (133). С. 46-49.
8. Ogloblina E.V. Особенности государственной грантовой поддержки высокотехнологичных малых и средних предприятий в США // Самоуправление. 2022. № 5 (133). С. 632-635.
9. Попова К.М. Интеграция в рамках ЕАЭС как одно из возможных решений проблемы увеличения российского несырьевого экспорта. Сила систем. 2021. № 3 (20). С. 82-91.
10. Руденко В.А., Попова Т.С., Евдошкина Ю.А. Обеспечение высокого уровня культуры безопасности при экспорте ядерных энергетических технологий. Глобальная ядерная безопасность. 2021. № 2 (39). С. 101-109.
11. Середина М.И. (2021). Природно-ресурсный потенциал России как условие формирования экспорта регионов страны. Самоуправление. № 6 (128). С. 506-508.
12. Сомов А.Г. Анализ влияния факторов занятости и числа патентов в области высоких технологий на экспорт продукции высоких технологий для некоторых стран. Экономика и предпринимательство. 2021. № 2 (127). С. 695-699.
13. Телеш И.Л., Русаков Р.А., Баханцева И.В. Оценка качества структуры экспорта исходя из уровня сложности товаров. Белорусский экономический журнал. 2022. № 3 (100). С. 55-68.
14. Тесовская С.О. Таможенные методы стимулирования экспорта продукции с высокой долей добавленной стоимости: опыт ЕАЭС и Китая. Экономика и бизнес: теория и практика. 2022. № 4-2 (86). С. 164-173.
15. Филимонова И.В. Диверсификации направлений экспорта углеводородов из России в новых геополитических условиях. Интерэкспо Гео-Сибирь. 2022. Т. 2. № 4. С. 234-240.