

ЭКСПОРТ ФИНСКИХ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИЮ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ



Зашев Петер Радоев

PhD, доцент, Санкт-Петербургский государственный университет.

Адрес: Санкт-Петербургский государственный университет, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб. д. 7-9.

E-mail: peter.zashev@hankensse.fi



Трофименко Ольга Юрьевна

кандидат экономических наук, доцент, Санкт-Петербургский государственный университет.

Адрес: Санкт-Петербургский государственный университет, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., д. 7-9.

E-mail: o.trofimenko@spbu.ru

Изучению интернационализации малых и средних предприятий (МСП) в последние годы уделяется все большее внимание. При этом проблемы и перспективы выхода МСП на внешние рынки в зарубежных странах волнуют не только академическое сообщество, но и представителей органов власти, заинтересованных в том, чтобы компании, в которых занята существенная доля трудоспособного населения, были экономически успешными. У МСП есть целый ряд внутренних (невидимых) причин, которые мешают процессу интернационализации. Вместе с тем на них в существенно большей мере, чем на крупные компании, влияют факторы внешней среды при попытке экспансии за рубеж. Данная статья посвящена проблемам, возможностям и перспективам выхода финских МСП на российский рынок в свете изменений политической и бизнес-среды, наблюдаемых в последние годы.

Ключевые слова: финские малые и средние предприятия, экспорт, Россия, Финляндия, экономические санкции, интернационализация.

EXPORT OF FINNISH SMES TO RUSSIA: MODERN TRENDS, CHALLENGES AND PROSPECTS

Zashev, Peter R.

PhD, Assistant Professor, Saint Petersburg University.

Адрес: Saint Petersburg University, 7-9 Universitetskaya Emb.,
St. Petersburg, 199034, Russian Federation.

E-mail: peter.zashev@hankense.fi

Trofimenko, Ol'ga Yu.

PhD, Assistant Professor, Saint Petersburg University.

Адрес: Saint Petersburg University, 7-9 Universitetskaya Emb.,
St. Petersburg, 199034, Russian Federation.

E-mail: o.trofimenko@spbu.ru

In the recent years substantial attention has been paid to various issues related to internationalization of small and medium-sized enterprises (SMEs). Remarkable, that the challenges related to SMEs' foreign market entry are discussed not only within academic community. Policy makers are interested in good economic results of such companies, taking into consideration the fact that they employ a significant proportion of the working population. At the same time SMEs have a number of internal (hidden) reasons that hinder the process of internationalization. Moreover, they sustain the influence of various external environment factors to greater extent than big companies. The paper deals with challenges, opportunities and prospects existing for Finnish SMEs trying to enter the Russian market in the light of recent changes in the political and business environment.

Keywords: Finnish small and medium-sized enterprises, export, Russia, Finland, economic sanctions, internationalization.

Комбинация технических достижений в сфере информационных технологий [3] и экономической глобализации [7] существенно уменьшила количество торговых барьеров, из-за которых международная торговля была по силам только большим компаниям [10]. Таким образом, в условиях углубления процессов интернационализации малые и средние предприятия постепенно становятся все более активными игроками на международных рынках [11]. Страны БРИК как новые рынки с огромным потенциалом играют здесь важную роль и предоставляют таким предприятиям большие возможности [13].

Россия – один из таких рынков. На протяжении последних 10–15 лет российский импорт вырос от менее 50 млрд долларов до более 300 млрд долларов на пике¹. Высокие цены на нефть, растущий рынок, недостаток местной конкурентоспособной продукции и стабильный рубль долгое время способствовали непрерывному росту импорта. Данная ситуация дала дополнительные возможности выхода на российский рынок многим зарубежным экспортерам как крупным, так и небольшим. При этом наибольшую пользу получали экспортеры из соседних с Россией государств, например, из стран Балтии и Финляндии. Комбинация небольшого внутреннего рынка и растущего в разы большего рынка соседа дала значимый толчок для развития первоначального интереса и в последствии – экспорта в направлении России.

Безусловно, крупным и особенно транснациональным компаниям (ТНК) легче выходить на зарубежные рынки. У них больше ресурсов, больше опыта и значительно более длинный временной горизонт в плане ожидания успеха. Для МСП существует целый ряд дополнительных ограничений в плане как материальных (финансовые, человеческие, производственные ресурсы), так и нематериальных активов.

В настоящее время в Финляндии зарегистрировано более 212 500 малых и средних предприятий, включающих в себя средние, малые и микроорганизации. Значение этих компаний для экономики страны сложно переоценить: на них занято почти 900 000 человек, и в совокупности они создают 57% добавленной стоимости². По данным Союза предпринимателей Финляндии (2017), экспорт в Россию осуществляет около 4 000 компаний, импортом занимается около 1 200.

В целом экспертное сообщество сходится в своих оценках того, что МСП жестко ограничены в плане своих ресурсов (информация, финансы, управленческие навыки) [1]. По мнению ОЭСР (2006), основными препятствиями для успешной интернационализации МСП являются:

- нехватка оборотных средств для финансирования экспорта;
- проблемы с идентификацией бизнес-возможностей за рубежом;
- нехватка информации для анализа и выбора рынка;
- невозможность вступить в контакт с потенциальными зарубежными партнерами;
- проблемы с поиском надежного зарубежного представителя;
- недостаток времени для работы по интернационализации компании;

¹ Russia imports, 2017. – URL: <http://www.tradingeconomics.com/russia/imports>

² Eurostat 2016. SMEs in Finland – Basic Figures. – URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Statistics_on_small_and_medium-sized_enterprises (дата обращения: 27.01.2017).

– нехватка персонала (количественная и/или качественная), который может поддержать процесс интернационализации.

Таким образом, успешный процесс интернационализации невозможен без формирования международной стратегии и накопления/приобретения целого ряда умений, знаний и ресурсов. Маленькие фирмы с большим желанием и способностью учиться и приобретать организационный капитал в целом более успешны в бизнесе [6]. Множество исследований [9; 2; 4; 5; 8] демонстрируют, что фирмы, имеющие структурированную бизнес-стратегию, являются более активными экспортерами по сравнению с фирмами, не имеющими формализованного процесса планирования.

Всемирная торговая организация также отмечает, что, несмотря на появление новых возможностей и выгод, которые могут повлиять на участие МСП в международной торговле, их вовлеченность в этот процесс остается весьма скромной. При этом ВТО указывает на важность изучения изменений в торговой политике стран и их влияние на интернационализацию МСП. Одновременно особое внимание уделяется участию малых и средних предприятий в глобальных производственных системах (ГСП). Это позволяет им преодолеть существующие барьеры (доступ к информации, таможенное и техническое регулирование) и усилить свое участие в международной торговле. Но даже если МСП удастся стать элементом глобальной цепочки создания стоимости, проблемы никуда не уйдут: на первый план выйдут логистические и инфраструктурные расходы, нормативная неопределенность и доступ к квалифицированной рабочей силе.

Значение нематериальных активов в качестве невидимых препятствий на пути экспортеров было подробно описано в работе «Невидимые барьеры на пути импорта в Россию (на примере финских МСП, выходящих на российский рынок)» в 2012 г. на примере выборки из 30 финских компаний, стремящихся преуспеть на российском рынке [14]. Авторы определили, что из 30 компаний, выбранных для исследования со сходными стартовыми позициями и одинаковым пакетом полученных ими консультационных услуг, далеко не все смогли добиться успеха на нем. Результаты исследования подтвердили важность описанных выше ограничений для интернационализации МСП и выделили некоторые специфические факторы, оказывающие значимое влияние на успех. Помимо подтверждения целого ряда знакомых и ожидаемых невидимых барьеров для МСП и выделения факторов успеха, авторы также указали на важность государственной поддержки в качестве определенной компенсации возможных рисков и генерирования интереса к развитию экспорта. Иными словами, исследование было сфокусировано на внутренних (для фирмы) нежели на внешних (сам целевой рынок) факторах. И именно в плане внутренних факторов за

последние 10 лет мало что изменилось: финские (и не только) МСП по-прежнему не имеют достаточно свободных ресурсов, не понимают важность планирования и инвестиций в маркетинг и т. д. Изменения произошли, скорее, в сфере внешних факторов, которые предоставили им новые возможности, добавили новый слой проблем. Данная статья призвана оценить изменения внешних факторов за последние 10 лет и их влияние на экспортную активность финских МСП. Исходя из заявленной цели основными задачами являются:

- определение главных трансформаций в бизнес-среде и их влияние на доступность российского рынка для зарубежных (в целом) и финских (в частности) предприятий;
- формулирование выводов и рекомендаций, которые могут быть полезны как предпринимателям, так и представителям органов власти, занимающимся разработкой и реализацией торговой политики.

Видимые препятствия на пути успешного выхода финских МСП на российский рынок

Присоединение России к ВТО

Многие исследователи и эксперты, занимающиеся вопросами торговой политики, оценивая возможные последствия вхождения России в ВТО, сошлись на том, что это сделает российский рынок более доступным для иностранных компаний, в том числе и для МСП. В августе 2012 г. Россия стала членом ВТО. Попытаемся проследить, как это отразилось на условиях доступа на рынок страны продукции зарубежных МСП.

Ожидалось, что присоединение к ВТО приведет к формированию более прозрачной и предсказуемой среды функционирования. Различные институты и органы, так или иначе связанные с формированием и реализацией торговой политики в России, создавали высокую степень неопределенности для представителей как отечественного, так и зарубежного бизнеса. Предполагалось, что страна, следуя принципу прозрачности, будет сводить неопределенность к минимуму: через лучший доступ к информации о нормах и правилах регулирования, учет обязательств в ВТО в нормотворческом процессе и т. д.

Снижение цен на импортируемые товары и услуги должно было происходить не только за счет уменьшения пошлин как таковых, но и по причинам других компонентов либерализации. Так, максимальная сумма таможенных сборов была уменьшена в 3,3 раза (со 100 до 30 тыс. рублей). Сокращение времени, необходимого для прохождения таможенных формальностей, также должно влиять на снижение издержек и, как следствие, может приводить к снижению цены импортируемых товаров. Определенные надежды возлагались на то, что из практики постепенно будут уходить «серые схемы», используемые для

сокращения таможенных платежей. Некоторые импортеры пытались использовать по существу фальсифицирующие либо стоимость, либо товарную номенклатуру ввозимой на территорию Российской Федерации продукции. Однако, несмотря на то, что присоединение России к ВТО должно было привести (и привело в некоторой степени) к определенным позитивным изменениям в условиях доступа на рынок, повышению эффективности работы государственных институтов и проч., реальная ситуация оказалась не такой безоблачной, и «сюрпризы», создающие новые неожиданные препятствия для участников экономической деятельности, появляются снова и снова.

Так, например, Федеральная таможенная служба (ФТС) объявила, что с 14 августа 2013 г. перестанет применять процедуру таможенного транзита с использованием книжек международных дорожных перевозок (TIR), предусмотренную Таможенной конвенцией ООН от 1975 г., денонсируя таким образом международную Таможенную конвенцию о международной перевозке грузов с применением книжки МДП, участником которой является Российская Федерация. Такого рода действия российских государственных органов не оказывают благоприятное воздействие на бизнес-климат, а также негативно отражаются на ее международном имидже.

Система контроля товаров после выпуска, применяемая ФТС, также добавляет сложностей игрокам рынка. Благая идея, которая стояла за ее введением – упрощение процедур при импорте – не работает в полной мере. Практика показывает, что к имеющимся формам проверки участников ВЭД добавилась новая, при этом контроль при импорте не ослабел. Критика этой системы продолжается до сих пор.

Есть и другого рода претензии к некоторым государственным институтам. Так, Генеральная прокуратура обвинила Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт) в том, что агентство продавало в интернете доступ к фонду технических регламентов и стандартов, тогда как эта информация должна была предоставляться бесплатно¹.

Подобных примеров недоработок, проблемных областей можно приводить еще довольно много. Например, фактор ВТО никак не был учтен в государственных программах развития сельского хозяйства, а для ограничения доступа сельскохозяйственной продукции на российский рынок все активнее используются санитарные и фитосанитарные меры. При этом страна уже проиграла спор, инициированный в отношении Российской Федерации Европейским союзом в отношении за-

¹ URL: <https://lenta.ru/news/2013/08/09/standart/>

прета на импорт свинины из ЕС, введенного под предлогом защиты от африканской чумы свиней¹.

Финские компании также отмечают, что Россия – это страна, в которой они сталкиваются с торговыми барьерами чаще всего². Количество препятствий, о которых они говорят, в России практически в два раза больше чем в Китае, который занимает 2-е место по количеству торговых барьеров в отношении финских экспортеров. При этом они сообщают, что количество российских торговых барьеров возрастает (частично, вследствие санкций). Проблемы, связанные с таможенными процедурами, были среди наиболее цитируемых торговых барьеров для России. Но есть и сдвиги, которые вселяют оптимизм в те компании, которые стремятся выходить на рынок Российской Федерации или наращивать на нем свое присутствие. В 2016 г. Россия ратифицировала Соглашение ВТО об упрощении процедур торговли. После ратификации двумя третями членов ВТО это соглашение вступило в силу 22 февраля 2017 г. Хочется надеяться, что принципы, заложенные в соглашении, увеличат прозрачность и предсказуемость российского торгового режима.

По условиям членства в организации через 4 года после присоединения к ВТО Россия должна начать переговоры о взятии на себя обязательств в рамках Соглашения по правительственным закупкам. И хотя о принятии положений этого договора пока речь не идет, потенциально участие Российской Федерации в нем создаст дополнительные стимулы иностранным компаниям наращивать экспорт в Россию.

Россия присоединилась к ВТО с множеством проблем, которые касались различных аспектов хозяйственной деятельности, а именно: структуры ее внешней торговли, степени развитости и эффективности государственных институтов, и др. Вхождение в эту организацию может рассматриваться в качестве внешнего фактора, с помощью которого может быть дан дополнительный импульс для борьбы с проблемами, копившимися годами. Однако представляется, что фактор ВТО и связанные с ним изменения в регулировании ушел на второй план вследствие начала санкционной войны между Россией и ее основными торговыми партнерами.

Изменения в условиях ведения бизнеса в России

Положительные изменения не ограничились только присоединением к ВТО. Правительство России поставило перед собой задачу (и, на первый взгляд, вполне успешно ее решило) активно, целенаправленно

¹ В настоящее время Россией подана апелляция в постоянно действующий Апелляционный орган ВТО, в соответствии с которой страна пытается изменить решение третьей группы по данному спору в свою пользу.

² BOFIT, 2016. – URL: https://www.bofit.fi/en/monitoring/weekly/2016/vw201648_3/ (дата обращения: 26.01.2017).

улучшать бизнес-среду. В качестве ключевого индикатора успеха был взят рейтинг Всемирного банка по благоприятности условий ведения бизнеса, в котором в 2017 г. Россия заняла достойное 40-е место¹.

К сожалению, в одной исключительно важной для международной торговли в целом и для МСП в частности составляющей рейтинга результат России не впечатляет: в плане критерия «международная торговля» Россия заняла лишь 140-е место (138-е место было годом ранее) и демонстрирует значительное отставание как от стран своего региона, так и от европейских государств (таблица).

Индикаторы – составляющие критерия «международная торговля» в рейтинге Всемирного банка по благоприятности условий ведения бизнеса

Индикатор	Москва	Европа и Центральная Азия	ОЭСР
Время на экспорт: пограничный и таможенный контроль, ч	96	28	12
Стоимость экспорта: пограничный и таможенный контроль, долл.	765	195	150
Время на экспорт: оформление документов, ч	26	27	3
Стоимость экспорта: оформление документов, долл.	80	111	36
Время на импорт: пограничный и таможенный контроль, ч	96	26	9
Стоимость импорта: пограничный и таможенный контроль, долл.	1 125	202	115
Время на импорт: оформление документов, ч	43	26	4
Стоимость импорта: оформление документов, долл.	160	91	26

* Источник: Всемирный банк (2017).

Стоит обратить внимание на все связанные с импортом индикаторы: проблемы, на которые они указывают, только усугубляются в случае МСП, поскольку для них любая дополнительная процедура или затрата имеют существенно большее значение, чем для крупных компаний. Здесь, однако, следует принимать во внимание, что аналогичные сложности существовали и 10 лет назад, но непрерывное наращивание объемов российского импорта свидетельствует, что для многих экспортеров, МСП в том числе, эти барьеры не являлись непреодолимым препятствием. Часть этих проблем могла бы решиться, если бы финские МСП включались в глобальные производственные системы, ядром которых были бы российские компании. Однако в целом уровень участия России в ГПС низкий и в ближайшее время, особенно с учетом активно продвигаемой политики импортозамещения, этот путь имеет серьезные ограничения.

¹ При этом Россия опустилась на 4 позиции по сравнению с 2016 г., где она занимала 36-ю строчку рейтинга. URL: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>

Политическая турбулентность и экономическая конъюнктура

Россия и страны Запада интерпретировали очень по-разному политические сотрясения на Украине зимой 2013/2014 гг. В результате сначала США, потом ЕС, страны «Большой семерки» и некоторые другие ввели экономические санкции против Российской Федерации.

Центральный банк РФ называет введенные против России санкции в числе главных факторов, которые будут препятствовать росту российской экономики в период 2016–2018 гг. При этом оцениваемые ЦБ РФ темпы годового роста в базовом сценарии находятся в пределах от 0,5 до 1,0% в 2017 г., а затем ожидается небольшой рост до 1,5–2,0% в 2018–2019 гг. Это существенно ниже прогнозов МВФ, который оценил рост мировой экономики в 2017 г. в 3,4%, с последующим увеличением до 3,8% в среднесрочной перспективе. ООН (UN 2015) называет санкции в числе трех основных факторов, приводящих к сокращению потенциала роста суммарного ВВП СНГ в 2015–2016 гг. (наряду с вооруженным конфликтом на востоке Украины и падением цен на нефть).

В качестве ответной меры Россия ввела запрет ввоза на территорию Российской Федерации отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых является государство, принявшее решение о введении экономических санкций в отношении российских юридических и (или) физических лиц или присоединившееся к такому решению (Указ Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. № 560). Под действие эмбарго попали страны ЕС, США, Австралия, Канада, Норвегия. Конкретный перечень товаров, в отношении которых вводятся ограничения, определило правительство Российской Федерации (Постановление Правительства Российской Федерации от 7 августа 2014 г. № 778). В список входят мясные и молочные продукты, рыба, овощи, фрукты и орехи. Суммарный годовой объем импорта, подпавшего под санкции, оценивается в 9 млрд долларов¹. Были ограничены государственные закупки товаров легкой промышленности у иностранных поставщиков. В перечень товаров попали ткани, верхняя одежда, спецодежда, нательное белье, а также одежда из кожи и меха (Постановление Правительства Российской Федерации от 11 августа 2014 г. № 791). Введенные западные санкции заставили правительство сформировать масштабную программу, охватывающую гораздо большее количество отраслей, в которых особую актуальность приобрела задача импортозамещения и более четкого позиционирования роли государства в этом процессе (Государственная программа от 15 апреля 2014 г. № 328).

Политическое противостояние и экономические санкции и контрсанкции – только часть изменений в бизнес-среде. Многие специали-

¹ URL: <http://tass.ru/ekonomika/1367515>

сты считают, что их значение не так важно на фоне другого фактора – падения цен на нефть. Цены на нефть росли на протяжении 2000-х гг., но достигнув пика в 140 долларов за баррель в 2012 г., свалились на 40 долларов и с середины 2014 не поднимались выше 60 долларов¹. С точки зрения финских экспортеров, политическое противостояние и экономические санкции в сочетании с падающими ценами на энерго-ресурсы имели наибольшее значение во многих сферах.

Некоторые товарные категории (в частности, продукты питания) оказались под полным запретом. В дополнение правительство запустило серию инициатив в сфере импортозамещения, в результате которых целый ряд государственных предприятий при закупках получил указания отдавать предпочтение отечественной продукции.

Стремительное падение рубля привело к значительному удорожанию (в глазах российских импортеров) иностранной продукции. Если к концу 2008 г. курс евро к рублю был в районе 45 рублей, то к концу 2014 г. он дошел до 75–90 рублей, перед тем как стабилизироваться на нынешнем уровне в 61–65 рублей².

На рис. 1 представлены данные об объемах российского экспорта и импорта в период с 2010 по 2015 г.

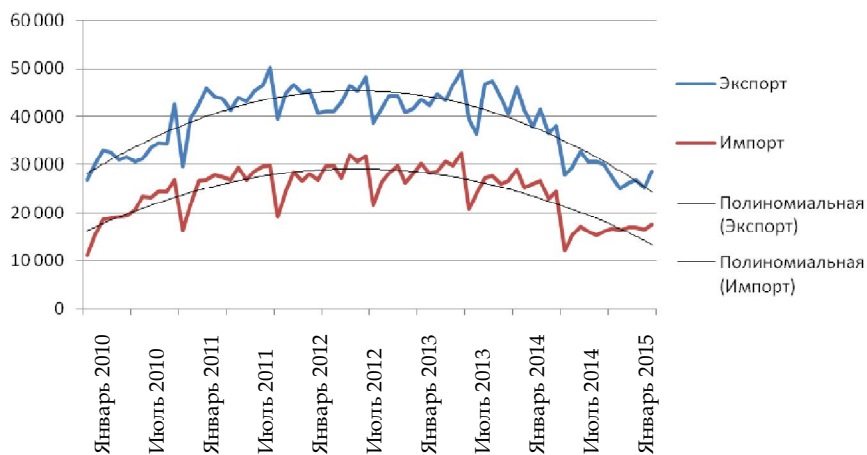


Рис. 1. Экспорт и импорт Российской Федерации (по методологии платежного баланса), млн долларов³

Падение доходов российских граждан: реальные располагаемые доходы россиян (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен) в августе 2016 г. по сравнению с тем же месяцем предыдущего года сократились сразу на 8,3%.

¹ URL: <http://www.tradingeconomics.com/2017>

² XELife Exchange Rates, 2017.

³ Росстат, 2017.

Это худший показатель за семь лет (в августе 2009 г. падение доходов населения оценивалось в 8,2%). Непрерывное сокращение доходов россиян продолжается уже более двух лет. Некоторые финские компании стали сокращать свое присутствие в России задолго до введения санкций и резкого падения курса рубля. Проводимый ими анализ рынка показал, что сокращение реальных доходов населения они почувствовали на себе уже в 2012 [12].

Таким образом, неблагоприятная экономическая конъюнктура в сочетании с неблагоприятными политическими событиями существенно сузили возможности для импорта в Российскую Федерацию.

Банк Финляндии также отмечает, что финский экспорт в Россию продолжал сокращаться практически во всех товарных категориях в основном за счет снижения российского спроса и слабого рубля¹. Примечательно, что прямое воздействие экспортных ограничений, введенных ЕС, довольно слабое, поскольку они касаются лишь 0,5% общего объема экспорта Финляндии в ЕС. При этом доля продовольственных товаров, попавших под запрет в России, составила около 5%, и в настоящее время поставки этих продуктов питания практически не осуществляются². Здесь также следует принимать во внимание следующее обстоятельство. Даже если те или иные финские МСП непосредственно не экспортировали свою продукцию в Россию, ограничения их тоже коснулись. Например, после введения ограничений на поставки молочной продукции в Россию, компания «Валио» вынуждена была сократить объемы производства на некоторых своих заводах и, как следствие, уменьшить закупки молока у финских фермеров.

В свете вышеуказанных факторов драматическое падение объемов финского экспорта вряд ли выглядит удивительным (рис. 2).

Тенденции, заложенные в 2014 и 2015 гг. продолжились и в 2016. По данным Финско-российской торговой палаты, экспорт финских компаний в Россию в последнем полугодии 2016 г. сократился³. О замедлении сообщили 15% компаний – то же число, что и в предыдущем исследовании барометра. Тем не менее в экспорте наблюдается небольшое выравнивание, так как сократилось число рапортующих о сокращении. Компании ожидают поворота в позитивную сторону в течение следующего полугодия. Однако имеющие место довольно продолжительное время негативные тенденции на российском рынке уже

¹ BOFIT, 2016. – URL: https://www.bofit.fi/en/monitoring/weekly/2016/vw201648_3/ (дата обращения: 26.01.2017).

² Целый ряд наиболее востребованных российскими гражданами продовольственных товаров продолжает поступать на российский рынок из Финляндии по нелегальным каналам, однако, как представляется, финские компании не участвуют в подобных схемах.

³ Барометр финско-российской торговли, 2016.

привели или приводят к тому, что финские компании сокращают персонал в своих подразделениях в России и/или Финляндии.



Рис. 2. Финский импорт из Российской Федерации и экспорт в Российскую Федерацию¹

Проведенный анализ доступности российского рынка для финских МСП малых и средних предприятий выявил следующее.

Как и 10 лет назад финские МСП имеют целый ряд внутренних проблем, свойственных для всех МСП, в их деятельности в целом и в частности в сфере их международной экспансии. Эти проблемы по-прежнему не позволяют многим из них получать преимущества от соседства с достаточно большим, даже в условиях экономического спада, рынком России.

Россия присоединилась к ВТО и приложила значительные усилия для улучшения бизнес-среды, которые в определенных случаях привели к желаемому результату. Вместе с тем новые препятствия появились и после того, как Россия стала членом ВТО. Компании, экспортирующие в Россию, продолжают говорить о серьезных барьерах, связанных с нормами и практикой ее торговой политики.

К сожалению, положительные шаги, связанные с улучшением бизнес-среды, оказались в тени более значимых факторов: падение цен на нефть в сочетании с взаимными экономическими санкциями и резким снижением курса рубля привели к падению спроса и доходов населения. Дополнительно правительство Российской Федерации запустило программу и серию инициатив в сфере импортозамещения. Все

¹ BOFIT, 2015. Finnish Exports to Russia Down Sharply in the First Half, Exports to Other Countries Unchanged. - URL: https://www.bofit.fi/en/monitoring/weekly/2015/vw201536_3/ (дата обращения: 26.01.2017).

это сильно сужает рынок и, как следствие, возможности экспорта финских МСП в Россию.

Низкая вовлеченность российских компаний в глобальные производственные системы не позволяет финским МСП присоединяться к ним. В краткосрочной и среднесрочной перспективах изменений в этом отношении не предвидится.

Ограничения, накладываемые на продукцию, которая может быть импортирована в Россию, дают основание для финских МСП задуматься относительно возможности и необходимости выхода на российский рынок со своими инвестициями. Однако здесь компании наверняка столкнутся с проблемой ограниченности ресурсов, и этим путем смогут пойти немногие.

Всем известно, что санкционная политика действует во вред экономикам, которые оказываются вовлеченными в процесс установления взаимных ограничений. Хочется надеяться, что понимание этого факта будет стимулировать и российское, и финское руководство (через структуры ЕС) постепенно уходить от конфронтации. В этом случае финские МСП смогут увеличить свою долю на российском рынке. Однако это не означает, что указанные факторы обязательно оттолкнут финских экспортеров. Во-первых, в Финляндии есть понимание того, что совсем недалеко находится большой (даже по меркам кризисных времен) российский рынок. Во-вторых за последние 10–15 лет многие финские МСП получили определенный опыт в торговле с Россией и/или взаимодействия с российскими партнерами. Поэтому данный рынок им более знаком и менее «опасен» в их глазах. В-третьих, финские предприниматели понимают что, как и любая другая, российская экономика циклична – сейчас уровень спроса сократился, но ситуация рано или поздно изменится. Кроме того, органы, занимающиеся поддержкой малого бизнеса в Финляндии, могли бы расширить спектр мероприятий, направленных на подготовку представителей финских МСП к особенностям практики ведения бизнеса с Россией через организацию бизнес-семинаров, краткосрочных обучающих программ, в том числе с участием российского академического сообщества.

В целом вывод, к которому можно прийти, довольно однозначен: российский рынок стал одновременно и менее емким/интересным и менее доступным. Это вызывает сожаление, потому что в глобальной экономике сила – в открытости и взаимовыгодном сотрудничестве, особенно на приграничном и/или региональном уровне.

Список литературы

1. Buckley P. J. Foreign Direct Investment by SMEs: the Theoretical Background // Small Business Economics. – 1989. – Vol. 1. – N. 2. – P. 89–100.

2. *Burton F. N., Schlegelmilch B. B.* Profile Analyses of non-Exporters Versus Exporters Grouped by Export Involvement // *Management International Review*. – 1987, N 27 (1). – P. 38–49.
3. *Castells M.* *The Rise of the Network Society*. – Blackwell, Oxford, 2000.
4. *Cavusgil S. T.* Organizational Characteristics Associated with Export Activity // *Journal of Management Studies*. – 1984. – Vol. 21. – Issue 1. – P. 3–22.
5. *Cavusgil S. T., Nevin J. R.* Internal Determinants of Export Marketing Behavior: an Empirical Investigation // *Journal of Marketing Research*. – 1981. – Vol. 18. – N. 1. – P. 114–119.
6. *Chaston I., Badger B., Mangles T., Sadler-Smith E.* Organisational Learning Style, Competencies and Learning Systems in Small, UK Manufacturing Firms // *International Journal of Operations & Production Management*. – 2001. – Vol. 21. – Issue 11. – Pp. 1417–1432.
7. *Dicken P.* *Global Shift. Transforming the World Economy*. Third Edition. – London : Paul Chapman, 2001.
8. *Denis J-E., Depelteau D.* Market Knowledge, Diversification and Export Expansion // *Journal of International Business Studies*. – 1985. – Vol. 16. – N. 3. – P. 77–89
9. *Diamantopoulos A., Inglis A.* Identifying Differences Between High- and Low-Involvement Exporters // *International Marketing Review*. – 1988, Vol. 5. – Issue 2. – P. 52–60.
10. *Etemad H.* The emerging context of international entrepreneurship. In *Etemad, H. (Ed.), International Entrepreneurship in SMEs: Orientation, Environment and Strategy*, Edward Elgar, Cheltenham, 2004.
11. *Lu J. W., Beamish P. W.* The Internationalization and Performance of SMEs // *Strategic Management Journal*. – 2001. N 22 (6–7). – P. 565–586.
12. *Sutyryn S. F. and Trofimenko O. Y.* Do Formal Institutions Really Matter for Foreign Direct Investments to the Russian Federation? The case of FDI Flows from the European Union to Russia // *The Russian Economy and Foreign Direct Investment*. Ed. by Kari Liuhto, Sergei Sutyryn, Jean-Marc F. Blanchard. – Routledge : Taylor & Francis Group, 2017. – P 60–79.
13. *Wilson D., Purushothaman R.* Dreaming with BRICs: The Path to 2050 // *Goldman Sachs Global Economics Paper*. – 2003. – N 99.
14. *Zashev P., Sutyryn S. F.* Intangible Barriers to Russian Imports: A Case of Finnish Smes Entering RF Markets// *Region: Regional Studies of Russia, Eastern Europe, and Central Asia*. – 2012. – Vol. 1. – N 1. – P. 131–153.

References

1. Buckley P. J. Foreign Direct Investment by SMEs: the Theoretical Background, *Small Business Economics*. 1989, Vol. 1. No. 2, pp. 89-100.
2. Burton F. N., Schlegelmilch B. B. Profile Analyses of non-Exporters Versus Exporters Grouped by Export Involvement, *Management International Review*, 1987, No. 27 (1), pp. 38-49.
3. Castells M. *The Rise of the Network Society*. – Blackwell, Oxford, 2000.
4. Cavusgil S. T. Organizational Characteristics Associated with Export Activity, *Journal of Management Studies*, 1984, Vol. 21, Issue 1, pp. 3-22.
5. Cavusgil S. T., Nevin J. R. Internal Determinants of Export Marketing Behavior: an Empirical Investigation, *Journal of Marketing Research*, 1981, Vol. 18, No. 1, pp. 114-119.
6. Chaston I., Badger B., Mangles T., Sadler-Smith E. Organisational Learning Style, Competencies and Learning Systems in Small, UK Manufacturing Firms, *International Journal of Operations & Production Management*, 2001, Vol. 21, Issue 11, pp. 1417-1432.
7. Dicken P. *Global Shift. Transforming the World Economy*. Third Edition. London, Paul Chapman, 2001.
8. Denis J-E., Depelteau D. Market Knowledge, Diversification and Export Expansion, *Journal of International Business Studies*, 1985, Vol. 16, No. 3, pp. 77-89.
9. Diamantopoulos A., Inglis A. Identifying Differences Between High- and Low-Involvement Exporters // *International Marketing Review*. – 1988, Vol. 5, Issue 2, pp. 52-60.
10. Etemad H. The emerging context of international entrepreneurship. Editor by H. Etemad. *International Entrepreneurship in SMEs: Orientation, Environment and Strategy*, Edward Elgar, Cheltenham, 2004.
11. Lu J. W., Beamish P. W. The Internationalization and Performance of SMEs, *Strategic Management Journal*, 2001, No. 22 (6-7), pp. 565-586.
12. Sutyurin S. F. and Trofimenko O. Y. Do Formal Institutions Really Matter for Foreign Direct Investments to the Russian Federation? The case of FDI Flows from the European Union to Russia, *The Russian Economy and Foreign Direct Investment*. Editor by Kari Liuhto, Sergei Sutyurin, Jean-Marc F. Blanchard. Routledge, Taylor & Francis Group, 2017, pp. 60-79.
13. Wilson D., Purushothaman R. Dreaming with BRICs: The Path to 2050, *Goldman Sachs Global Economics Paper*, 2003, No. 99.
14. Zashhev P. Sutyurin S. F. Intangible Barriers to Russian Imports: A Case of Finnish Smes Entering RF Markets, *Region: Regional Studies of Russia, Eastern Europe, and Central Asia*, 2012, Vol. 1, No. 1, pp. 131-153.