

Экспортная активность

малого и среднего бизнеса Новгородской области

декабрь 2014

подготовлено Маркетинговым агентством "Медиа-полюс"

(ИП Мезенцев Фёдор Викторович)

Великий Новгород, ул. Ломоносова, д.9

м.т. +7(921)203 59 56

media-polus.ru

1. Введение

В рамках подготовки настоящего аналитического материала был проведён опрос 1 тыс. индивидуальных предпринимателей и руководителей юридических лиц (включая крестьянско-фермерские хозяйства - далее, КФХ), относящихся к категории малого и среднего бизнеса. В опросе приняли участие предприниматели и предприятия, занимающиеся производством, переработкой, а также предоставляющие услуги для юридических лиц. Виды деятельности данных компаний относятся к видам согласно классификации ОКВЭД: 01-45, а также 72-74 (далее в отчёте совокупность таких компаний и предпринимателей называется “массив” и все доли по умолчанию рассчитываются от численности массива, который был оценён в 2 000 единиц). Отметим, что не изучались компании и предприниматели, специализирующиеся на розничной и оптовой торговле, а также, оказывающие бытовые услуги населению.

Распределение компаний на территории Новгородской области в зависимости от наличия экспортных операций представлено в таблице 1.1 (стр. 2) и диаграмме 1.1 (стр.3).

2. Основные показатели

По результатам проведённого анализа 5,0% предпринимателей и представителей организаций малого и среднего бизнеса Новгородской области осуществляли экспортные отгрузки в 2014 году (далее - экспортёры) от общего числа компаний - производителей и переработчиков. Ещё 11,0% компаний рассматривают для себя возможность начала экспорта, то есть, являются потенциальными экспортёрами. Таким образом, общая доля экспортно-ориентированных компаний Новгородской области составляет 16,0% (около 250 предпринимателей и организаций).

Как мы можем видеть из таблицы 1.2., большинство представителей малого и среднего бизнеса являются индивидуальными предпринимателями (60,6%), ещё 22,7% - КФХ. На долю акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью приходится всего 17,7% респондентов. Однако, в структуре компаний - экспортёров доля данных фирм составляет 79,5%.

Доля индивидуальных предпринимателей в структуре потенциальных экспортёров составила 61,5%, КФХ - 22,7%.

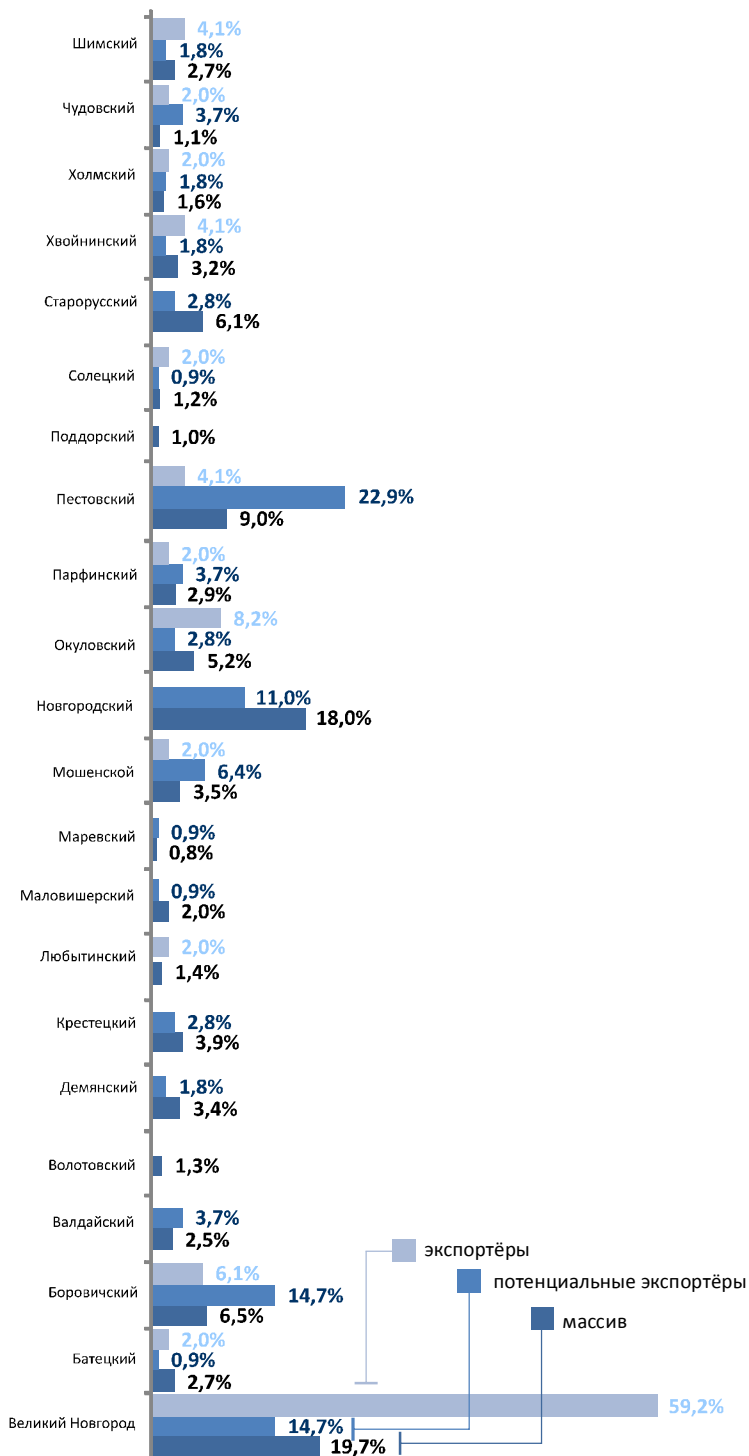
ТАБЛИЦА 1.1 Географическое распределение компаний на территории Новгородской области

Муниципальное образование	массив	потенциальные экспортёры	экспортёры
Великий Новгород	19,7%	14,7%	59,2%
Батецкий	2,7%	0,9%	2,0%
Боровичский	6,5%	14,7%	6,1%
Валдайский	2,5%	3,7%	-
Волотовский	1,3%	-	-
Демянский	3,4%	1,8%	-
Крестецкий	3,9%	2,8%	-
Любытинский	1,4%	-	2,0%
Маловишерский	2,0%	0,9%	-
Маревский	0,8%	0,9%	-
Мошенской	3,5%	6,4%	2,0%
Новгородский	18,0%	11,0%	-
Окуловский	5,2%	2,8%	8,2%
Парфинский	2,9%	3,7%	2,0%
Пестовский	9,0%	22,9%	4,1%
Поддорский	1,0%	-	-
Солецкий	1,2%	0,9%	2,0%
Старорусский	6,1%	2,8%	-
Хвойнинский	3,2%	1,8%	4,1%
Холмский	1,6%	1,8%	2,0%
Чудовский	1,1%	3,7%	2,0%
Шимский	2,7%	1,8%	4,1%

ТАБЛИЦА 1.2 Распределение компаний в зависимости от формы собственности

Форма собственности	массив	потенциальные экспортёры	экспортёры
ООО	15,6%	24,8%	67,3%
ОАО/ЗАО	1,1%	-	12,2%
ИП	60,6%	61,5%	18,4%
КФХ	22,7%	13,8%	2,0%

ДИАГРАММА 1.1
Географическое распределение компаний на территории Новгородской области



На диаграмме 1.2 (стр.6) представлено распределение компаний в зависимости от основного вида деятельности. Как мы можем видеть, большинство компаний и предпринимателей (36,9%) специализируются на сельском хозяйстве, включая растениеводство, овощеводство и животноводство. Однако, в структуре экспортёров доля таких компаний составила всего 4,1%. Обратим внимание, что среди потенциальных экспортёров доля сельхозпроизводителей, также как и для массива, является достаточно большой - 22,9% и занимает вторую позицию.

Предприятия, специализирующиеся на обработке древесины, чаще прочих выражают желание начать экспорт - 30,3%. Доля данных компаний в структуре экспортёров составляет 12,2% и занимает 3-ю позицию.

В структуре экспортёров наибольшую долю имеют предприятия, специализирующиеся на "производстве машин и оборудования" и "лесном хозяйстве" (18,4% и 16,3%, соответственно).

Мы можем сделать вывод о наличии очевидного дисбаланса в структуре компаний-экспортёров и структуре "производственного" малого и среднего бизнеса Новгородской области как по форме собственности, так и по сферам деятельности. К основным параметрам существующей диспропорции можно отнести следующие два:

1. Малая доля ИП и КФХ в структуре экспортёров.

Несмотря на то, что в структуре потенциальных экспортёров доля предпринимателей фактически отражает распределение, отмеченное в структуре массива, несомненно, что доля существующих экспортёров крайне мала. На наш взгляд, данная ситуация является следствием основных трёх факторов. Во-первых, значительная часть компаний-экспортёров в настоящий момент работает с давно приобретёнными партнёрами, некоторые из которых остались ещё со времён советской кооперации. Напротив, большинству индивидуальных предпринимателей ещё предстоит выстраивание отношений с зарубежными партнёрами, на что, естественно, требуется время. Во-вторых, штат работников юридических лиц - экспортёров, как правило включает специалистов

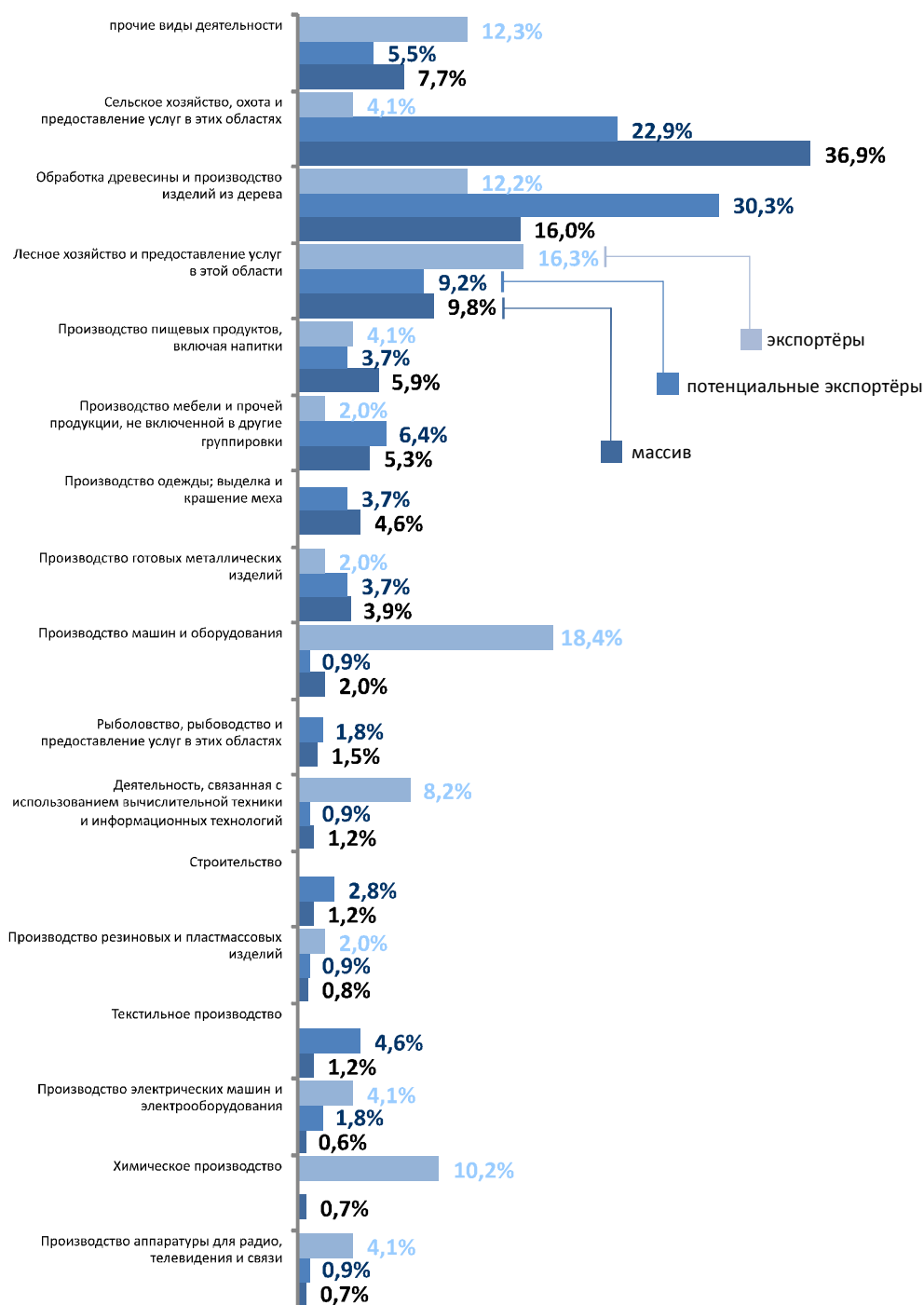
по внешнеэкономической деятельности. Предприниматели же и руководители КФХ в большинстве случаев вынуждены решать вопросы внешне-торгового оформления самостоятельно. Разумеется, на этом этапе сказывается отсутствие достаточного опыта и знаний, восполнение которых также требует времени. И, наконец, в третьих, оформление экспортных операций требует денежных средств, которые, особенно на первоначальном этапе, находятся в дефиците. Таким образом, предпринимателям - потенциальным экспортёрам зачастую приходится выбирать между инвестициями в оборотный капитал и/или основными средствами, и экспортными операциями. Судя по всему, экспортные операции выбирает меньшинство.

2. Малая доля компаний, специализирующихся на сельском хозяйстве в структуре экспортёров.

Как уже отмечалось выше, в структуре экспортёров доля сельхозпроизводителей составляет всего 4,1%, тогда как в структуре массива таких компаний и предпринимателей 36,9%. Причём, среди фирм, рассматривающих возможность экспорта, доля “сельского хозяйства” занимает 22,9%, что сравнимо с показателями массива. Таким образом, компании отрасли демонстрируют готовность начать экспортные отгрузки, что свидетельствует о достаточном уровне производства и наличии излишков, которые могли бы быть отправлены на экспорт. Однако, фактическая ситуация демонстрирует практически полное отсутствие экспортной деятельности данной категорией компаний. Учитывая, что основная масса сельхозпроизводителей представлена ИП и КФХ, то для них справедливы и все барьеры, указанные в предыдущем пункте.

Аналогичная ситуация характерна для обработчиков древесины и производителей изделий из дерева. Среди этой категории также наблюдается высокая доля экспортно-ориентированных компаний при относительно малом количестве экспортёров. Причём наиболее показательна ситуация для компаний, зарегистрированных в Пестовском и Боровичском районах Новгородской области.

ДИАГРАММА 1.2
Распределение компаний
в зависимости от вида деятельности



3. Потенциальные экспортёры

Среди потенциальных экспортёров начать экспортные отгрузки в ближайшей перспективе планируют всего 19,3 % компаний. Причём, от общего числа этих компаний наибольшую долю имеют переработчики древесины и сельхозпроизводители.

От трёх до пяти лет планируют подождать с экспортом примерно такое же количество предпринимателей - 22,0%. И, наконец, большинство опрошенных рассматривают возможность экспорта в отдалённой перспективе. 53,2% респондентов считают, что наладить экспорт их компании смогут не раньше, чем через 5 лет. Обратим внимание, что в структуре последней категории совокупная доля деревопереработки и сельхозпроизводителей превышает 60,0%. Таким образом, можно сделать вывод, что сфера деятельности компаний не оказывает серьёзного влияния на сроки начала экспорта.

Большинство потенциальных экспортёров затруднились назвать планируемое направление экспорта (диаграмма 2.2.). Данный факт означает, что планы по началу экспортных отгрузок среди большинства новых экспортно-ориентированных компаний находятся ещё в зачаточном состоянии.

34,8% компаний среди потенциальных экспортёров в качестве основного направления указали страны Евросоюза. Причём, ровно половина ответов касалась стран Северной Европы.

Необходимость в консультациях по основным принципам ведения внешнеэкономической деятельности в настоящий момент испытывают 60,6% потенциальных экспортёров (диаграмма 2.3), что в целом отражает основные выводы, сделанные в предыдущей главе, связанные с недостатком опыта и квалификации предпринимателей.

ДИАГРАММА 2.1

Сроки начала экспортной деятельности

“В какой срок Вы планируете начать экспорт?”
закрытый вопрос с вариантами ответов

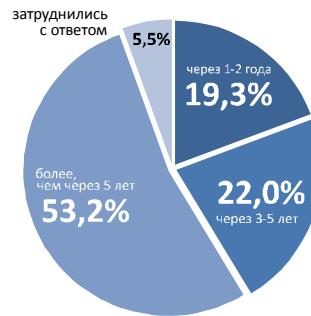


ДИАГРАММА 2.2

Основные направления планируемого экспорта

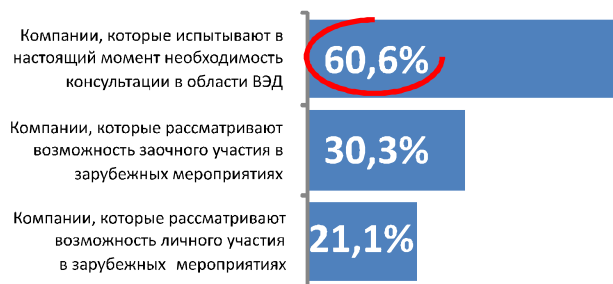
“Какие страны экспорта Вас интересуют?”



ДИАГРАММА 2.3

Основные направления экспорта

“Какие страны экспорта Вас интересуют?”



“Рассматриваете ли Вы уже сейчас возможность личного участия в зарубежных мероприятиях (выставках, деловых поездках, конференциях и т.п.)?”

“Рассматриваете ли Вы уже сейчас возможность **ЗАОЧНОГО** участия в зарубежных мероприятиях (в форме размещения информации о своей компании в каталогах или размещения на мероприятиях собственной презентационной продукции)?”

“Присутствует ли в Вашей компании в настоящий момент потребность в получении консультаций в области внешне-экономической деятельности?”

ДИАГРАММА 2.4 Основные барьеры, мешающие предприятиям начинать и развивать экспортную деятельность

“Каковы, с Вашей точки зрения, на сегодняшний день основные барьеры и препятствия, мешающие предприятиям начинать и развивать экспортную деятельность?”
закрытый вопрос, предлагалось выбрать 5 наиболее важных ответов



На диаграмме 2.4. (стр.8) представлено распределение ответов потенциальных экспортёров на вопрос о существующих барьерах, препятствующих успешному началу и развитию экспортной деятельности. Как мы можем видеть, 4 из 5 наиболее значимых барьера касаются финансовой стороны ведения внешнеэкономической деятельности. В частности, отсутствие первоначального капитала для начала деятельности и высокая стоимость администрирования. В целом, как и предполагалось в главе 2, основная масса индивидуальных предпринимателей и КФХ не имеет достаточной финансовой базы для запуска экспортных проектов и предпочитает инвестировать в менее рискованные внутрироссийские или региональные проекты.

Барьеры, связанные с отсутствием навыков по ведению ВЭД, а также с информацией о необходимости сертификации являются для бизнесменов в значительной степени менее важными, чем финансовая составляющая.

4. Индекс оценки экспортной активности

В ходе проведённого опроса всем представителям компаний-экспортёров задавались вопросы для расчёта индекса оценки экспортной активности. В ходе дальнейшего анализа были рассчитаны частные индексы, демонстрирующие степень экспортной активности предприятий и индексы оценки текущего положения фирм-экспортёров, а также проведено сравнение полученных данных с результатами опроса экспортёров 2013 года.

В расчётах частных индексов используется процентный баланс (процентное сальдо), т.е. разница между процентом положительных ответов и процентом отрицательных ответов, вычисленных после взвешивания. При определении частных индексов используются различные веса. Определённо положительным и определённо отрицательным ответам присваивается вес «1», скорее положительным и скорее отрицательным – ½, нейтральным – вес «0». В расчётах не учитываются ответы респондентов, затруднившихся ответить на поставленные вопросы. К расчётной величине индекса прибавляется 100. Значение индекса меньше 100 означает преобладание негативных оценок, больше 100 – позитивных.

Как и в 2013 году большинство представителей компаний-экспортёров воспринимают свой бизнес как успешный. Хотя количество позитивных оценок снизилось, но в разной степени успешным считают свои компании 55,0% опрошенных.

Чуть менее половины руководителей считают, что выручка компаний от экспортных операций в 2014 году по сравнению с 2013 годом не изменилась. Рост отметили 40,0%, в том числе значительный - 5,0%. Данный показатель вырос по сравнению с данными 2013 года. Однако, рост экспортной выручки в следующем году ожидают почти на 25,0% компаний меньше, чем в 2013-м. Напротив, доля пессимистично настроенных экспортёров увеличилась почти в 4 раза.

ДИАГРАММА 4.1

Индекс восприятия собственного бизнеса

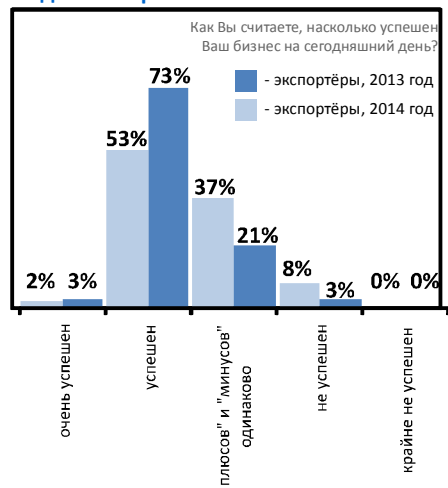


ДИАГРАММА 4.2 Индекс оценки изменения выручки от экспортных операций

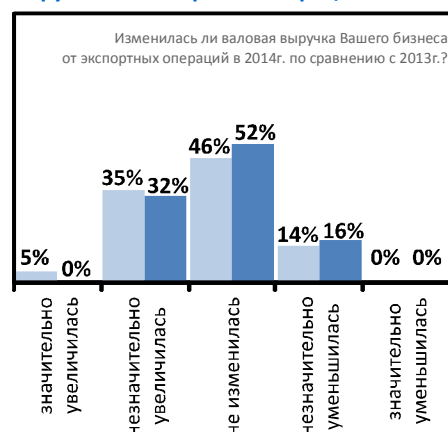
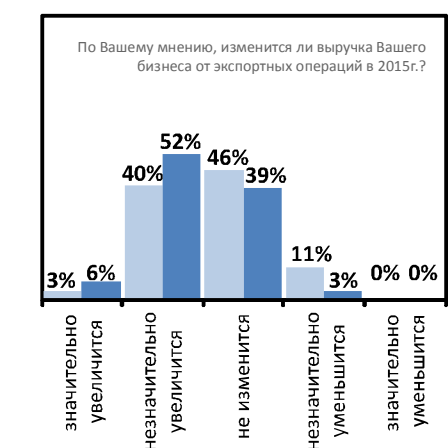


ДИАГРАММА 4.3 Индекс ожиданий

изменения выручки от экспортных операций



45,0% представителей компаний-экспортёров отметили в 2014г. незначительный рост расходов на оформление экспортных операций. Данный показатель вырос за год на 10 процентных пунктов. Рост издержек в следующем году ожидают 54,0% респондентов. В то же время, 11,0% опрошенных считают, что в 2015 году расходы на оформление экспортных сделок немного снизятся.

Отметим, что доля экспортёров, оценивающих текущие рыночные условия для развития экспорта как благоприятные, за год не изменилась и также составляет 41,0%. Однако, скорее неблагоприятными текущие условия считают 14,0%, что почти в 5 раз больше, чем в 2013году.

Отметим, что потенциальные экспортёры склонны оценивать текущую рыночную ситуацию более скептически. Лишь 16,0% опрошенных потенциальных экспортёров считают текущее положение благоприятным для развития экспорта. Напротив, скорее неблагоприятными и совсем неблагоприятными текущие условия считают 15,0% бизнесменов.

В целом, за прошедший год индекс оценки экспортной активности уменьшился на 4,5% и составил 105 пунктов (диаграмма 4.7, стр. 3). По сравнению с 2013 годом значительно уменьшились “Индекс восприятия собственного бизнеса” и “Индекс ожиданий изменения выручки от экспортных операций”, что в целом говорит о преобладании негативных прогнозов экспортёров в части развития экспорта в 2015г.

Также, на 6 пунктов снизился “Индекс оценки рыночной ситуации для развития экспорта”.

Предприниматели по-прежнему негативно оценивают перспективы изменения расходов на оформление экспортных сделок - несмотря на небольшой рост, “Индекс ожиданий изменения расходов на экспортные операции” остаётся в “отрицательной зоне”.

Отметим, что за год на 6,5% вырос “Индекс оценки изменения выручки от экспортных операций”, что, прежде всего, говорит о росте выручки экспортёров в 2014 году.

ДИАГРАММА 4.4 Индекс оценки изменений расходов на экспортные операции

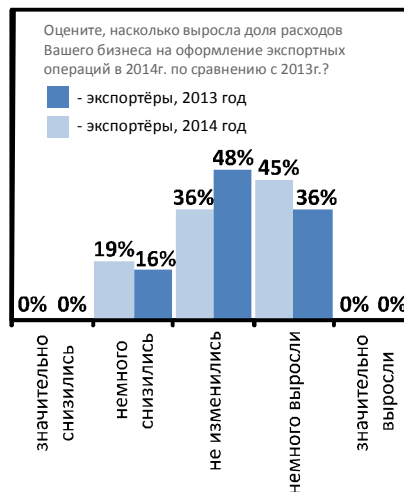


ДИАГРАММА 4.5 Индекс ожиданий изменения расходов на экспортные операции

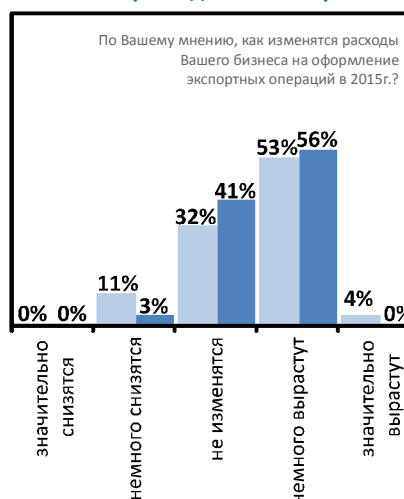
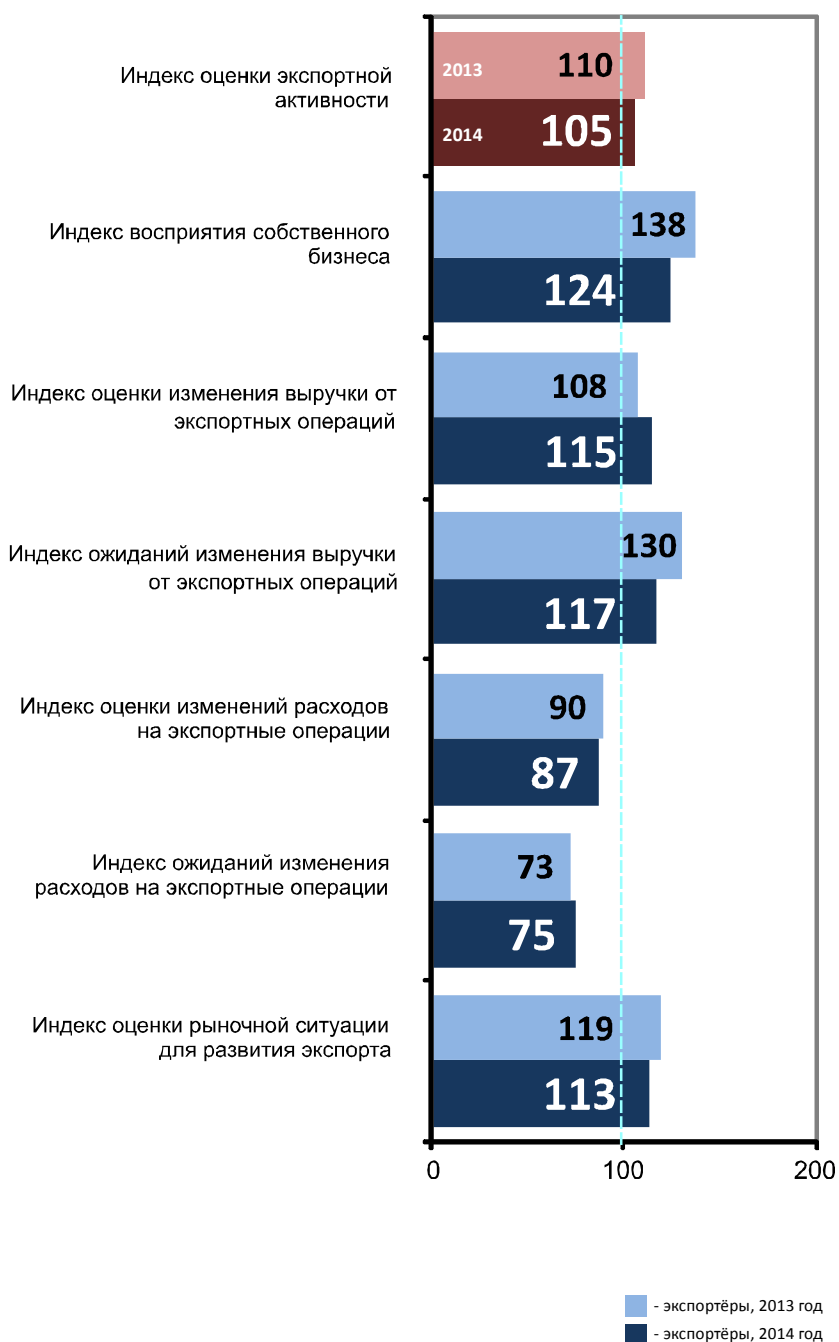


ДИАГРАММА 4.6 Индекс оценки рыночной ситуации для развития экспорта



ДИАГРАММА 4.7
Частные индексы оценки экспортной активности



5. Индекс оценки влияния власти

Как мы можем видеть из диаграммы 5.1, у 83,0% руководителей организаций и индивидуальных предпринимателей за год не изменился уровень доверия к Правительству Новгородской области. Причём, среди экспортёров в целом уровень доверия несколько вырос по сравнению с 2013 годом (таблица 5.1, стр. 14)

17,0% руководителей оценивают меры предпринимаемые Правительством Новгородской области по поддержке экспорта предприятиями малого и среднего бизнеса, как достаточные, и примерно столько же считают в разной степени недостаточными. Отметим, что оценки экспортёров оказались выше, чем в других категориях компаний, и за год данный индекс среди данной группы компаний вырос.

В целом, большинство представителей не смогли однозначно оценить положительный или отрицательный эффект политики региональных властей в области поддержки экспорта. 71,0% ответили на соответствующий вопрос анкеты: “плюсов” и “минусов” одинаково.

ДИАГРАММА 5.3
Индекс оценки влияния на бизнес

В какой мере региональные власти (Правительство НО) в настоящее время действуют в интересах развития экспорта предприятиями МСБ?

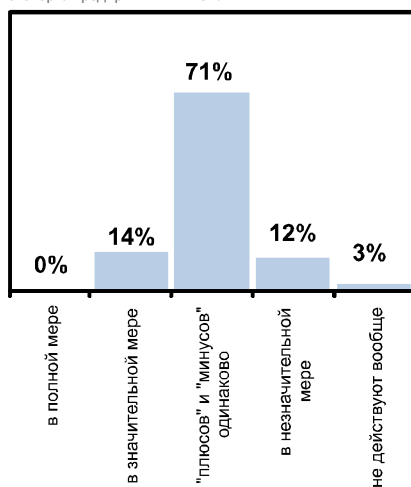


ДИАГРАММА 5.1
Индекс изменения уровня доверия

Как изменилось Ваше доверие к Правительству Новгородской области за последний год?

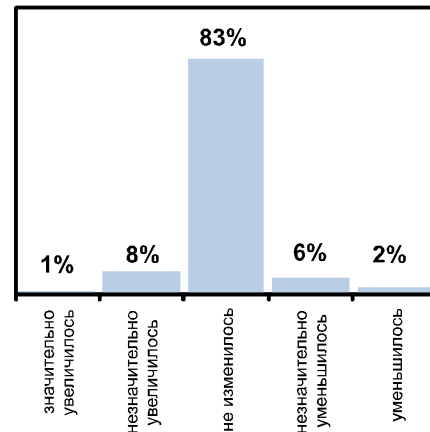


ДИАГРАММА 5.2
Индекс оценки поддержки



ДИАГРАММА 5.4 Частные индексы оценки влияния власти

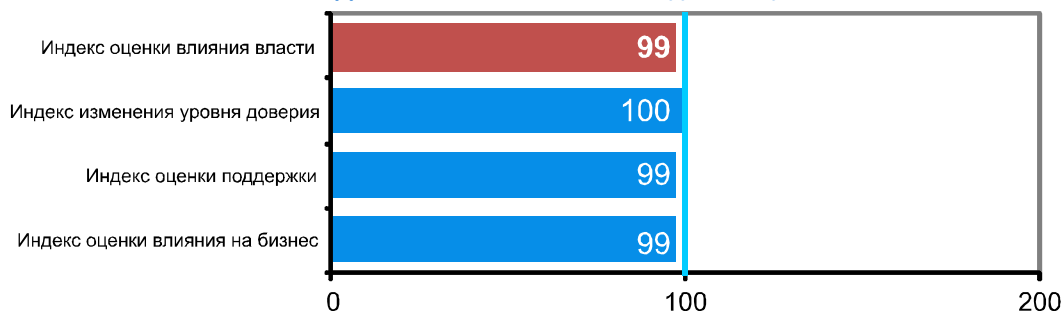


ТАБЛИЦА 5.1 Частные индексы оценки влияния власти

ПОКАЗАТЕЛЬ	2014 массив	2014 потенциальные экспортёры	2014 экспортёры	2013 экспортёры
Индекс изменения уровня доверия	100	107	111	104
значительно увеличилось	1%	2%	4%	-
незначительно увеличилось	8%	13%	17%	9%
не изменилось	83%	82%	77%	91%
незначительно уменьшилось	6%	3%	2%	-
уменьшилось	2%	-	-	-
Индекс оценки поддержки	99	103	116	103
полностью достаточные	-	1%	-	-
скорее достаточные	17%	13%	38%	38%
"плюсов" и "минусов" одинаково	67%	78%	58%	35%
недостаточные	13%	7%	2%	21%
крайне недостаточные	3%	1%	2%	6%
Индекс оценки влияния на бизнес	99	103	119	96
в полной мере	-	-	-	-
в значительной мере	14%	12%	42%	24%
"плюсов" и "минусов" одинаково	71%	82%	56%	53%
в незначительной мере	12%	4%	-	15%
не действуют вообще	3%	1%	2%	9%
Индекс оценки влияния власти	99	104	115	101

6. Меры поддержки компаний-экспортёров малого и среднего бизнеса

Чуть более 40,0% руководителей затрудняются назвать хотя бы одну меру поддержки экспортёров в Новгородской области. Наименьшая доля бизнесменов, затруднившихся с ответом на данный вопрос, отмечена среди потенциальных экспортёров (таблица 6.1).

Самой известной мерой по поддержке компаний-экспортёров стала категория “выставки”. 24,5% предприятий указали эту меру. Чуть более 17,0% указали “проведение мероприятий”. О консультативной поддержке и обучении вспомнили 13,9% и 10,9%, соответственно. Финансовые виды поддержки - кредиты и субсидии, отметили 5,9% и 5,4% опрошенных.

Отметим, что в ответ на вопрос об известности “Новгородского центра поддержки экспорта” утвердительно ответили 34,5% опрошенных руководителей организаций и индивидуальных предпринимателей (таблица 6.2, стр. 16). Среди экспортёров данный показатель составил - 69,4%. Приблизительный адрес местоположения центра смогли вспомнить 12,5% респондентов, в том числе 55,1% экспортёров.

Известность “ЕИКЦ - Новгородская область” значительно меньше. Среди общего числа респондентов данное название смогли вспомнить только 8,3%.

ДИАГРАММА 6.1 Известность мер по поддержке экспортёров Новгородской области

“Какие меры по поддержке экспортёров Новгородской области Вам известны?”

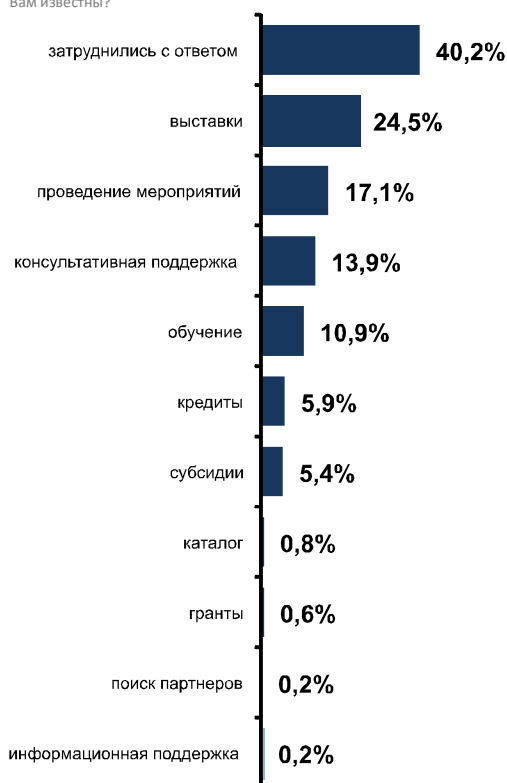


ТАБЛИЦА 6.1 Известность мер по поддержке экспортёров Новгородской области

ПОКАЗАТЕЛЬ	2014 массив	2014 потенциальные экспортёры	2014 экспортёры	2013 экспортёры
затруднились с ответом	40,2%	26,6%	36,7%	-
выставки	24,5%	31,2%	18,4%	8,8%
проведение мероприятий	17,1%	26,6%	12,2%	-
консультативная поддержка	13,9%	26,6%	12,2%	41,2%
обучение	10,9%	9,2%	6,1%	29,4%
кредиты	5,9%	4,6%	4,1%	-
субсидии	5,4%	5,5%	8,2%	26,5%
каталог	0,8%	-	14,3%	-
гранты	0,6%	0,9%	-	-
информационная поддержка	0,2%	-	4,1%	-
поиск партнеров	0,2%	-	4,1%	2,9%

ТАБЛИЦА 6.2 Известность “Центра поддержки экспорта” и “ЕИКЦ-Новгородская область”

ПОКАЗАТЕЛЬ	2014 массив	2014 потенциальные экспортёры	2014 экспортёры
известность Центра поддержки экспорта	34,5%	31,2%	69,4%
известность месторасположения Центра поддержки экспорта	12,5%	18,3%	55,1%
известность ЕИКЦ	8,3%	19,3%	24,5%
известность месторасположения ЕИКЦ	3,3%	10,1%	20,4%

Среди предложенных форм поддержки наиболее актуальной является “консультации по ВЭД”. Данную форму поддержки одобрили 27,4%, в том числе 38,5% респондентов среди потенциальных экспортёров.

Среди экспортёров наиболее актуальным оказалось участие в информационных каталогах, в том числе в Российском экспортном каталоге, а также участие в зарубежных мероприятиях.

ТАБЛИЦА 6.3 Наиболее актуальные формы поддержки экспортно-ориентированных компаний

ПОКАЗАТЕЛЬ	2014 массив	2014 потенциальные экспортёры	2014 экспортёры
подготовка презентационных материалов для зарубежных партнёров	9,1%	22,9%	8,2%
перевод презентационных материалов на иностранный язык	5,4%	23,9%	4,1%
участие в зарубежных мероприятиях (выставки, деловые поездки, конференции и т.п.)	5,5%	13,8%	24,5%
консультации по ВЭД	27,4%	38,5%	16,3%
участие в каталогах экспортно-ориентированных компаний Новгородской области, распространяемых на встречах с потенциальными зарубежными партнёрами	4,6%	11,0%	30,6%
участие в Российском экспортном каталоге (ruexport.org)	5,6%	10,1%	30,6%
Хотели бы Вы, чтобы Ваша компания была БЕСПЛАТНО представлена в каталоге экспортно-ориентированных компаний Новгородской области	7,0%	26,6%	44,9%

44,0% опрошенных считают вклад предприятий-экспортёров малого и среднего бизнеса в экономику Новгородской области значительным либо очень значительным. Интересно, что среди самих экспортёров данный показатель составил 92,0% и превысил прошлогодние результаты на 13 процентных пунктов

ТАБЛИЦА 6.4 Оценка вклада предприятий-экспортёров в экономику Новгородской области

ПОКАЗАТЕЛЬ	2014 массив	2014 потенциальные экспортёры	2014 экспортёры	2013 экспортёры
очень значительный	3%	3%	-	-
значительный	41%	38%	92%	79%
малый	38%	39%	6%	15%
крайне малый	6%	10%	2%	6%
затруднились с ответом	12%	11%	-	-

7. Заключение

Общая доля экспортно-ориентированных компаний малого и среднего бизнеса в Новгородской области составляет 16,0% от общего числа организаций и индивидуальных предпринимателей, занятых в сферах производства, переработки и оказания услуг для юридических лиц. Что составляет около 250 предприятий. В том числе: 5,0% - экспортёры, а 11,0% - потенциальные экспортёры.

Большинство представителей малого и среднего бизнеса, относящихся к анализируемому массиву являются индивидуальными предпринимателями (60,6%). На долю акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью приходится всего 17,7% компаний. Однако, в структуре компаний - экспортёров доля юридических лиц составляет 79,5%.

В ходе проведённого анализа был отмечен дисбаланс в структуре компаний-экспортёров и структуре “производственного” малого и среднего бизнеса Новгородской области как по форме собственности, так и по сферам деятельности. К основным параметрам существующей диспропорции можно отнести следующие два:

- малая доля ИП и КФХ в структуре экспортёров;
- малая доля компаний, специализирующихся на сельском хозяйстве и переработке древесины в структуре экспортёров.

Среди потенциальных экспортёров начать экспортные отгрузки в ближайшей перспективе планируют 19,3% компаний. Причём, от общего числа этих компаний наибольшую долю имеют переработчики древесины и сельхозпроизводители. Таким образом, количество экспортно-ориентированных компаний в ближайшие 1-2 года составит в среднем 110 единиц.

Наиболее значимые барьеры, препятствующие успешному началу и развитию экспортной деятельности малых и средних предприятий в большинстве своём касаются финансовой стороны ведения внешнеэкономической деятельности. В частности, отсутствие первоначального капитала для начала деятельности и высокая стоимость администрирования.

Основная масса индивидуальных предпринимателей и КФХ не имеет достаточной финансовой базы для запуска экспортных проектов и предпочитает инвестировать в менее рискованные внутрироссийские или региональные проекты. Барьеры, связанные с отсутствием навыков по ведению ВЭД, а также с информацией о необходимости сертификации являются для бизнесменов в значительной степени менее важными, чем финансовая составляющая.

За прошедший год индекс оценки экспортной активности экспортёров Новгородской области уменьшился на 4,5% и составил 105 пунктов. По сравнению с 2013 годом, значительно уменьшились “Индекс восприятия собственного бизнеса” и “Индекс ожиданий изменения выручки от экспортных операций”, что в целом говорит о преобладании негативных прогнозов экспортёров в части развития экспорта в 2015 году.

“Новгородский центр поддержки экспорта” известен 34,5% руководителям предприятий, относящихся изучаемому массиву. Среди экспортёров данный показатель составил - 69,4%. Приблизительный адрес местоположения центра смогли вспомнить 12,5%, в том числе 55,1% экспортёров.

Самыми известными мерами по поддержке компаний-экспортёров стали категории “выставки” и “проведение мероприятий”. Среди предложенных форм поддержки наиболее актуальной является “консультации по ВЭД”.

В целом, текущий уровень экспортной активности предприятий малого и среднего бизнеса в Новгородской области можно охарактеризовать как умеренный. Тем не менее, отдельные отрасли экономики региона имеют высокий экспортный потенциал в краткосрочной перспективе и рассматривают возможности выхода на международные рынки. Прежде всего, здесь идёт речь о сельхозпроизводителях и переработчиках древесины. Однако, учитывая существующую экономическую ситуацию в мире и затруднения с которыми сталкивается экономика Российской Федерации, можем предположить, что данные категории производителей не смогут в полном объёме получить финансовую поддержку от государства, без которой им будет крайне затруднительно начать экспортную деятельность.