

© 2022

**Борис Хейфец**

доктор экономических наук, главный научный сотрудник  
Института экономики Российской академии наук (г. Москва, Россия),  
профессор Финансового университета при Правительстве  
Российской Федерации (г. Москва, Россия)  
(e-mail: bah412@rambler.ru)

## **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА АЗИАТСКИХ СТРАН**

В статье рассматриваются вопросы развития малого и среднего бизнеса (МСБ) в азиатских странах, в экономике которых он играет важнейшую роль. Особое внимание уделяется государственной поддержке экспортеров из числа МСП, включая осуществляемые ими поставки высокотехнологичной продукции. Выделяются две группы проблем развития МСБ — финансовая поддержка (льготное кредитование, страхование, предоставление гарантий) и оказание экспортерам нефинансовых форм содействия (маркетинговые исследования, сопровождение сделок по полному циклу, бизнес-консультирование, лоббирование на политическом уровне и т.д.). На основании анализа намечаемых азиатскими странами направлений их решения даются рекомендации для совершенствования российской политики в данной области.

**Ключевые слова:** малый и средний бизнес, политика азиатских стран, финансовая и нефинансовая поддержка экспорта, высокотехнологичная продукция.

DOI: 10.31857/S020736760020967-2

Переход к новым условиям развития российской экономики в 2022 г. сделал приоритетным ряд нестандартных задач экономической политики. Одной из них является усиление государственной поддержки малого и среднего бизнеса (МСБ). В 2018 г. создана «Корпорация малого и среднего предпринимательства», которая реализует ряд важных программ поддержки МСБ. В современной реальности становятся все более актуальными такие радикальные предложения, как переход к НЭП 2.0 по аналогии с политикой начала 1920-х годов в Советской России и СССР, в которой важнейшее место отводилось малому предпринимательству [1, 3].

В условиях беспрецедентных западных санкций развитие МСБ в России приобретает особое значение. Это связано с ожидаемым существенным экономическим спадом, падением доходов населения, серьезным сокращением занятых и другими подобными проблемами, с которыми мы уже сталкивались в конце 1980-х — начале 1990-х годов и которые удалось смягчить с помощью производственных и торговых кооперативов и других малых форм предпринимательства. Хотя в то время не было такой проблемы, как комплексная изоляция страны от мировых товарных и валютно-финансовых рынков. Однако

и в прошлом находились нестандартные решения, позволившие организовать массовый серый импорт («челноки», максимальное число которых в пике превышало 20 млн человек). Тем более, что в настоящее время предпринимательская инициатива МСБ может стать важным каналом параллельного импорта и экспорта. Кроме того, на руках у населения, забравшего деньги из банков, есть определенные валютные резервы. А Интернет и цифровизация открывают новые возможности для организации бизнеса, например, связанного с интернет-торговлей или аутсорсингом услуг.

Естественно, что МСБ в краткосрочной перспективе не даст существенного прироста ВВП, но крайне важно то, что он может обеспечить дополнительную занятость и получение доходов в максимально короткие сроки. Кроме того, как показывает опыт ряда азиатских стран, МСБ может сыграть важную роль в развитии экспорта высокотехнологичной продукции, что необходимо для коренной перестройки структуры российского экспорта и выстраивания новых кооперационных цепочек с партнерами из дружественных стран.

**МСБ в экономике азиатских стран.** Хотя инновационная активность малых и средних предприятий (МСП) в условиях четвертой промышленной революции в мире постоянно возрастает, они не играют еще существенной роли в НИОКР и производстве качественно новых высокотехнологичных продуктов. По критерию участия в технологичном производстве МСП можно условно разделить на три группы: разработчики технологий; основные пользователи технологий; возможные пользователи технологий, составляющие от 80 % до 85 % всех МСП. Вместе с тем, МСП имеют ряд несомненных преимуществ перед крупными корпорациями. К таким преимуществам можно отнести: а) меньшую бюрократичность и способность принимать быстрые решения; б) способность разрабатывать гибкие стратегии, аккумулирующие многие инновационные компоненты, материалы и технологии, которые не заинтересовали крупных игроков; в) большая заинтересованность в новом производстве благодаря небольшой численности сотрудников и тесной связи результатов их деятельности с вознаграждением [11]. Сосредоточиваясь на создании новых продуктов или услуг, МСП способны быстрее адаптироваться к изменяющимся требованиям рынка.

Опыт азиатских стран по стимулированию экспорта высокотехнологичной продукции МСП репрезентативен для российского МСБ по крайней мере по двум причинам. Во-первых, потому, что они являются крупными экспортерами высокотехнологичной продукции (ВТП). Во-вторых, в этих странах хорошо развит МСБ, который задействован в этом экспорте.

В десятку крупнейших в мире экспортеров ВТП в 2020 г. входили 7 юрисдикций азиатского региона (в двадцатку – 9), а Китай с Гонконгом прочно удерживали мировое лидерство (см. табл. 1).

При этом можно отметить, что крупными экспортерами ВТП выступают не только более развитые азиатские государства (Сингапур, Япония, Республика

Корея, Китай с Гонконгом), но и менее развитые страны – Вьетнам, Малайзия, Таиланд, Филиппины, Индия – которые тем не менее превосходят по абсолютному экспорту ВТП Россию.

*Таблица 1*  
**Некоторые характеристики экспортного потенциала ВТП азиатских стран (2020 г.)**

Страна, мир	Экспорт (млрд долл.)	Доля ВТП в экспорте обрабатывающей про- мышленности (%)	ВВП на душу населения (тыс. долл.)
Китай	757,7	31	10,4
Гонконг, САР Китая	340,1	70	46,3
Р. Корея	164,0	36	31,6
Сингапур	160,5	55	59,8
Япония	102,8	19	40,2
Вьетнам	101,5	42	2,8
Малайзия	92,1	54	10,4
Таиланд	45,8	28	7,2
Филиппины	32,8	64	3,3
Индия	21,6	11	1,9
Германия	182,4	15	46,2
Великобритания	58,1	23	41,1
США	141,5	19	63,6
Россия	6,6	9	10,1
Мир в целом	2853,5	22	10,9

*Источник:* составлено автором по [16].

Следует отметить, что во многом такие объемы экспорта ВТП возникают за счет активного участия азиатских стран в глобальных цепочках добавленной стоимости и в международной кооперации. Так, около 80% стоимости вьетнамского экспорта ВТП составляют импортные компоненты, что во многом объясняет его бурный рост в последнее десятилетие.

Важное место в экономике азиатских государств традиционно занимает микробизнес, малый и средний бизнес (ММСБ). Предприятия ММСБ составляют основу экономики южной и юго-восточной Азии. Согласно оценкам Азиатского банка развития, на ММСБ южной Азии в 2020 г. приходилось в среднем 99,6% общего числа предприятий, 76,6% рабочей силы, 33,9% ВВП и 47,0% экспорта региона, прежде всего, благодаря Индии. Доля ММСБ в экспорте юго-восточной Азии (19,2%) немного меньше, но также довольно существенна [5. Р. 14, 41]. Предприятия МСБ создают рабочие места, стимулируют внутренний спрос и конкуренцию, увеличивают экспортный потенциал и создают условия для инклюзивного роста. Предприятия МСБ играют большую роль во внедрении инноваций и выпуске ВТП.

У России показатели развития высокотехнологичного производства и экспорта отстают от среднемирового уровня. При этом ведущую роль в данном секторе играют крупные компании, большинство из которых «быстро перерастает критерии для субъектов МСБ, лишаясь соответствующей государственной поддержки, но при этом до масштабов крупных системообразующих компаний им еще предстоит дорасти, то есть они попадают в своеобразную долину смерти (*death valley*)» [4. С. 4].

Опыт успешных азиатских стран по развитию высокотехнологичного ММСБ имеет большое научное и практическое значение для России. Ниже будут рассмотрены некоторые из ключевых направлений такой поддержки ММСБ в азиатских странах, которая особенно возросла во время пандемии COVID-19.

**Институты.** В азиатских странах за последние 20 лет начала складываться собственная институциональная среда для развития ММСБ. В 2001 г. во Вьетнаме был принят закон, который впервые ввел юридическое определение малого и среднего бизнеса и предусмотрел создание специальных органов — Агентства по развитию предпринимательства (АРП) и Совета по развитию МСБ. В 2018 г. был принят Закон о поддержке ММСБ, в котором содержались конкретные меры поддержки — от налогообложения до доступа к финансированию, от инноваций до развития цепочек создания стоимости, по цифровизации и преобразованию предприятий ММСБ в официально зарегистрированные предприятия. Предполагалось и на региональном уровне разработать программы поддержки ММСБ. Однако лишь небольшой процент из 63 вьетнамских провинций имеет специальный бюджет для проведения такой политики и менее половины провинций разработали проекты поддержки ММСБ.

В Индии Министерство ММСБ разработало программу кластерного развития микро- и малых предприятий, Программа предусматривает стимулы для ММСБ и обеспечивает финансирование создания общих кластерных центров по производству / обработке, дизайну продукции, исследованиям и разработкам (НИОКР). В стране существует несколько организаций по развитию ММСБ, которые предоставляют информацию, знания и сетевую поддержку. Например, Индийский форум МСБ объединяет 87 200 членов ММСБ, в том числе около 7000 женщин-предпринимателей из 19 штатов. Он оказывает поддержку развитию ММСБ и провел несколько исследований по данной проблематике. Министерство ММСБ также разработало веб-портал, который предоставляет возможность предприятиям ММСБ взаимодействовать с другими фирмами для развития бизнеса, получать информацию о субподрядах и участию в государственных закупках. В 2019 и 2021 финансовых годах на этом сайте было зарегистрировано 63 227 фирм. В Индии Министерством торговли и промышленности был учрежден специальный Совет по стимулированию экспорта услуг, где также существенную роль играет МСБ [2. С. 33].

В Республике Корея создано Корейское агентство малых и средних предприятий и стартапов (KOSME), основной задачей которого является осуществление государственной политики и программ, направленных на устойчивый рост и развитие корейских МСП. Финансовые программы KOSME помогают расширять их бизнес и осуществлять разработку новых продуктов. Для повышения глобальной конкурентоспособности МСП в KOSME разработаны консультационные программы, включая консалтинг, обучение, маркетинг и программы глобального сотрудничества. В рамках последних KOSME оказывает содействие в создании программ экспортного маркетинга, направляет торговые делегации за рубеж, помогает МСП участвовать в крупных зарубежных выставках и приглашать иностранных покупателей на деловые встречи, создать собственный сайт торгового портала или онлайн-павильон, чтобы помочь МСП изучить экспортный рынок с использованием Интернета. Особое внимание уделяется разработке программ экспортного маркетинга МСП с большими объемами продаж или высокими темпами роста занятости [8].

**Финансирование.** Одной из ключевых проблем развития МСБ является нехватка финансовых ресурсов. Поэтому и в деятельности госорганов азиатских государств этим вопросам уделяется особое внимание. Так, Правительство Вьетнама содействует финансированию МСП, в первую очередь, через Фонд развития МСБ (SMEDF) и Кредитно-гарантийный фонд (CGF). Они осуществляют финансирование через банки-партнеры, которые обеспечивают 80% суммы кредита по процентным ставкам ниже рыночных. Компании-заемщику, получающей кредит, требуется внести 20% стоимости проекта. Однако слабая осведомленность о SMEDF среди небольших компаний и длительный процесс одобрения кредитов, а также нехватка собственных средств малых предприятий сдерживает использование ими помощи этого фонда. В результате важнейшим источником кредитования вьетнамского МСБ являются государственные банки, на которые приходится около половины всех кредитов МСБ. В целом же кредитование МСП составляет 22% от общего объема банковского кредитования. Большое внимание в последние годы вьетнамские власти уделяют стимулированию конкуренции в сфере кредитования путем поощрения роста альтернативных кредитных учреждений, таких как кредитные кооперативы, а также за счет увеличения объема использования кредитных гарантий для МСБ. Пока коммерческие банки неохотно принимают государственные гарантии, особенно на местном уровне, сомневаясь в том, что они будут соблюдаться правительствами провинций.

В Индии банки государственного сектора являются основными поставщиками кредитов для ММСБ. Объем кредитования ММСБ увеличился более чем на 150% в течение 2015–2020 гг., но остается небольшим, он составляет в среднем 17% от общего объема кредитов [5. Р. 91].

В финансировании индийского ММСБ постепенно увеличивается роль финансовых организаций небанковского сектора, хотя она заметно уступает традиционному банковскому кредитованию. К небанковским финансовым организациям относятся микрофинансовые организации, кредитные кооперативы, финансовые компании, а также лизинговые и факторинговые компании. Эти организации играют важную роль для сельских предприятий ММСБ и мелких предпринимателей, однако у них наблюдается рост объема просроченных кредитов. В течение 2015–2020 гг. небанковское финансирование составляло в странах южной Азии около 6,5% от банковских кредитов [5. Р. 8].

Важную роль в поддержке финансирования предприятий ММСБ азиатских государств имеет система страхования кредитов. В Республике Корея существует три государственных кредитно-гарантийных учреждения: Корейский кредитно-гарантийный фонд (KODIT); Корейский технологический кредитно-гарантийный фонд (KOTEC) и Корейская федерация кредитно-гарантийных фондов (КОРЕГ). KODIT предоставляет гарантии преимущественно стартапам, не ориентированным на информационные технологии, и предприятиям МСБ, ориентированным на экспорт. Основной задачей фонда является обеспечение сбалансированного развития экономики путем предоставления кредитных гарантий по обязательствам перспективных предприятий ММСБ, не имеющих материального обеспечения. Индонезия еще в 2007 г. запустила государственную схему кредитных гарантий для ММСБ – People's Business Credit, которая гарантирует 70–80% применяемого кредита [16. Р. 8]. На Филиппинах программа кредитного гарантийного фонда BSP, созданного в 2008 г., покрывает примерно 70% кредитов ММСБ.

Существуют и другие формы финансовой поддержки ММСБ. Так, в Индии Агентство по развитию и рефинансированию микропредприятий предлагает беззалоговые кредиты на сумму до 1 млн фунтов стерлингов (примерно 137 тыс. долл.) предприятиям ММСБ через механизм рефинансирования кредитов, предоставленных банками и небанковскими финансовыми компаниями.

**Поддержка экспорта.** Во многих странах мира программы поддержки интернационализации ММСБ сосредоточены, в первую очередь, на продвижении экспорта. Опросы ОЭСР и АТЭС показали, что более 70% программ интернационализации малого и среднего бизнеса ориентированы на поддержку экспорта МСП [9. Р. 11].

Доступ к рынку и интернационализация ММСБ являются ключевыми стратегиями национальной политики в отношении предприятий ММСБ в азиатских странах, позволяют их бизнесу развиваться в глобальном масштабе и способствуют повышению национальной конкурентоспособности.

В Республике Корея Министерство МСБ и Министерство стартапов имеют специальные программы и службы для поддержки экспорта ММСБ. Эти программы открыты для всех предприятий ММСБ, хотя условия применения и степень поддержки зависят от опыта отдельных предприятий. Для этой цели выделяется пять групп малых и средних предприятий (МСП):

1) МСП без опыта экспорта; 2) МСП с экспортным потенциалом; 3) МСП с первым опытом экспорта; 4) МСП-экспортеры с инновационным потенциалом; 5) МСП-экспортеры с успехом в международном бизнесе [9. Р. 30].

Во Вьетнаме МСБ играет важную роль в экспорте, на его долю приходится 88% предприятий-экспортеров и около половины объема экспорта. При этом 70% объема экспорта МСБ Вьетнама дают иностранные предприятия МСБ, которые переехали во Вьетнам, чтобы быть ближе к многонациональным компаниям (МНК), выступающим в качестве их основных покупателей [13. Р. 6]. Эти МНК играют важнейшую роль в развитии вьетнамской экономики и ее экспортного потенциала, давая свыше 70% всего экспорта Вьетнама. Согласно OECD FDI Regulatory Restrictiveness Index, Вьетнам является самой открытой среди других стран АСЕАН по отношению к ПИИ.

Официальные усилия по содействию торговле для наращивания экспортного потенциала во Вьетнаме были предприняты относительно недавно. Были созданы такие системы содействия торговле, как Национальное единое окно (NSW) и Вьетнамский торговый информационный портал. Однако малые и средние предприятия по-прежнему мало знают об этих двух инструментах.

В Индии банки предоставляют экспортные кредиты в рупиях до и после отгрузки правомочным экспортерам ММСБ по ставке до 5% годовых. Это позволило экспортерам ММСБ оставаться конкурентоспособными на мировых рынках. Среди проблем для развития экспорта ММСБ доктор Р. Шарма называет наличие многочисленных посредников и плохую связь с конечными потребителями его продукции, из-за чего теряется большая доля доходов. Это требует создания собственных каналов продвижения и маркетинга и их адаптации под выбранный рынок, а также различных форм кооперации предприятий ММСБ для продвижения своей продукции на внешние рынки [15].

В Индии в сентябре 2021 г. была запущена новая программа поддержки экспорта ММСБ. В ней намечается создать портал с необходимой информацией, связанной с экспортным потенциалом по всем 456 тарифным позициям, а также с потенциальными рынками. Он также мог бы давать информацию о тенденциях в развитии экспорта, экспортных процедур и по многим другим связанным с этой деятельностью вопросам. Помимо службы поддержки по вопросам экспорта, для ММСБ будут также организованы семинары под руководством инструктора в рамках серии сессий для конкретных секторов, освещающих возможности конкретных продуктов на международных рынках. Инициатива нацелена на желающих больше узнать об экспорте и привлечет, как ожидается, более 30 тыс. предприятий ММСБ, собирающихся начать экспорт [10].

**Поддержка инноваций.** Новой тенденцией политики азиатских государств стала активная государственная поддержка инновационного вектора развития предприятий МСБ. Речь идет, прежде всего, об уже разработанных новых

технологиях. В этом плане решаются такие задачи, как обеспечение их распространения на национальном и международном уровнях путем развития торговли и ПИИ; повышение квалификации работников, развитие сотрудничества между высшими учебными заведениями и бизнесом; создание таких органов, как технические службы распространения знаний. Так, в Таиланде разработана Программа помощи (ИТАР), которая находится в ведении Национального управления науки и технологий страны. Программа ИТАР включает информационные услуги, составление технико-экономических обоснований, помощь в приобретении технологий, создание сетей технического консультирования, оценку промышленных потребностей и другие мероприятия по распространению новых технологий [12. Р. 88].

В экономически развитом Сингапуре основными причинами, сдерживающими рост высокотехнологичных стартапов, были:

- небольшой размер сингапурского рынка и сложность расширения продаж за рубеж;
- трудности с доступом к капиталу для роста и кредитам;
- фокус правительства на создании, а не дальнейшем развитии стартапов;
- сложность найма и удержания квалифицированного персонала [6].

Как показывает опыт азиатских стран, новой задачей государственной политики становится преодоление сопротивления ММСБ инновационным технологиям и связанного с этим недоверия к государственным научным и регулирующим органам. В данной связи важное значение приобретает предоставление информации, относящейся к новым технологиям производства, и открытое признание рисков и неопределенности такой политики [14].

**Цифровизация и информационная поддержка.** Одной из серьезных проблем развития экспортного потенциала азиатских предприятий ММСБ является отсутствие информационной инфраструктуры, способствующей их продвижению на внешние рынки.

Использование цифровых технологий отчасти смягчает ситуацию. Важнейшей сферой их применения являются мобильный банкинг и e-commerce. Так, в Индии разработана система цифровой идентификации (Aadhar), которая помогает ММСБ получать более разнообразные цифровые финансовые услуги. Платформы однорангового кредитования и краудфандинга акций тестируются в регулятивных «песочницах» в Пакистане.

Электронная коммерция помогает ММСБ выйти на международный рынок. Опрос Международного торгового центра (ИТС) показывает, что около 80% компаний, занимающихся международной торговлей через интернет, уже приходят на МСБ. Однако ММСБ сталкиваются с такими проблемами, как отсутствие технических знаний, плохая видимость в Интернете, высокая стоимость и затрудненный доступ к глобальным платформам электронной коммерции и т.п. [7]. Внедрение цифровых технологий сокращает расходы, связанные

с выходом на международный рынок. Есть оценки, что внедрение цифровых платформ помогли ММСБ сократить расходы на экспорт на 83% по сравнению с офлайн-каналами [15. Р. 36].

\* \* \*

ММСБ играет важную роль в экономике Азии, поскольку на них приходится большая доля занятых и объема производства, а также растущая доля экспорта. Наиболее важными являются две группы проблем – финансовая поддержка (льготное кредитование, страхование, предоставление гарантий) и оказание экспортерам нефинансовых форм содействия (маркетинговые исследования, сопровождение сделок по полному циклу, бизнес-консультирование, лоббирование на политическом уровне и т.д.). Пока в азиатских финансовых системах, где доминируют банки, ММСБ испытывает трудности с доступом к дешевому финансированию. Существуют проблемы с выходом МСБ на внешние рынки, что связано с отсутствием опыта и необходимой информационной поддержки.

Особое значение для государственной политики в современных условиях приобретает переориентация ММСБ азиатских стран на использование новых технологий и цифровых услуг. Это предполагает:

- содействие развитию образования и ИТ-навыков, за счет включения ИТ в школьные и университетские учебные программы;
- разработку специальных учебных программ и поощрение партнерства через программы стажировок;
- содействие работе с большими данными и инструментами ИИ, которые помогают ММСБ, сокращают затраты на исследования рынка и улучшение своей видимости в Интернете;
- улучшение информационно-коммуникационной и логистической инфраструктуры и т.п. [15. Р. 37].

Среди других новых целей государственной политики азиатских стран можно отметить стимулирование расширения поставок наукоемких услуг ММСБ на внешние рынки, которые могут стать перспективным направлением развития инновационного экспорта.

Многие из перечисленных новаций могут быть востребованы при разработке перспективной стратегии развития МСБ в России.

### Литература

1. *Крюков В., Порфирьев Б., Широков А.* Меморандум суверенного роста // Эксперт. 2022. № 20. 16 мая.
2. *Макаров А.И., Пахомов А.А., Бирюкова О.В.* Поддержка экспорта высокотехнологичных продукции и развитие инновационного сектора России // М.: Дело, 2014.
3. *Сытых И.* Россия: бизнес и экономисты хотят реинкарнировать НЭП. 8 апреля. 2021. URL: <https://russian.eurasianet.org>

4. Уполномоченный при Президенте Российской Федерации Проблемы регулирования и правоприменительной практики, сдерживающей развитие высокотехнологичных компаний в Российской Федерации. Специальный доклад Президенту Российской Федерации. 2020.
5. ADB (2021). Asia small and medium-sized enterprise monitor 2021. Tokyo, December. URL: <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/753486/asia-sme-monitor-2021-volume-1.pdf>
6. INSEAD (2010). High-tech SME gap in Singapore. URL: <https://www.insead.edu/sites/default/files/assets/dept/centres/gpei/docs/insead-student-high-tech-sme-gap-singapore-oct-2010.pdf>
7. International Trade Centre (2017), New Pathways to E-Commerce: A Global MSME Competitiveness Survey. September. URL: <https://www.intracen.org/publication/New-Pathways-to-E-commerce>
8. KOSME (2022). Marketing & Global Cooperation. URL: <https://www.kosmes.or.kr/sbc/SH/EHP/SHEHP011M0.do>
9. Lee J. (2021). Digital infrastructure for the internationalization of small and medium-sized enterprises in the Republic of Korea. Santiago: Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC).
10. MSME Minister launches India Export Initiative and IndiaXports 2021 Portal. URL: <https://www.pib.gov.in/PressReleasePage.aspx?PRID=1759307>
11. OECD (2000). Enhancing the competitiveness of SMEs through innovation. Background report for Conference for Ministers responsible for SMEs and Industry Ministers, Bologna, Italy, 14–15 June. URL: <https://www.oecd.org/cfe/smes/2010176.pdf>
12. OECD (2021). Promoting the Productivity of SMEs in ASEAN Countries Strengthening Capabilities, Enabling Business Dynamics. URL: <https://www.oecd.org/industry/ind/promoting-productivity-of-SMEs-in-ASEAN-countries.pdf>
13. OECD (2021). SME and Entrepreneurship Policy in Viet Nam. Policy Highlights. OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship.
14. OECD (2017). The Next Production Revolution: Implications for Governments and Business. URL: <https://doi.org/10.1787/9789264271036-en>
15. Sharma Rajendra Prasad (2022). What MSME exporters need beyond a big market opportunity to find success overseas. URL: <https://www.financialexpress.com/industry/sme/cafe-sme/msme-exim-what-msme-exporters-need-beyond-a-big-market-opportunity-to-find-success-overseas/2450351/>
16. Yoshino N., Taghizadeh-Hesary F. (2018). The Role of SMEs in Asia and Their Difficulties in Accessing Finance. ADBI Working Paper 911. Tokyo: Asian Development Bank Institute. URL: <https://www.adb.org/publications/role-smes-asia-and-their-difficulties-accessing-finance>
17. WEF (2020). Mapping Trade Tech: Trade in the Fourth Industrial Revolution. December.
18. World Bank (2022) Database. URL: <https://data.worldbank.org/indicator>

**Boris Heyfetz** (e-mail: bah412@rambler.ru)

Grand Ph.D. in Economics, Leading Researcher,

Institute of Economics (RAS (Moscow, Russia)

Professor at the Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russia)

## **STATE SUPPORT FOR EXPORT OF HIGH-TECH PRODUCTS OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN ASIAN COUNTRIES**

The article examines the development of small and medium-sized businesses in Asian countries, in whose economy SMEs plays a crucial role; particular attention is paid to government support, including the supply of high-tech products. There are two groups of problems in the development of SMEs: financial support (soft loans, insurance, guarantees) and the provision of non-financial forms of assistance to exporters (market research, full-cycle transaction support, business consulting, lobbying at the political level, etc.). Based on the analysis of directions outlined by Asian countries for their solution, recommendations are given for improving governmental support of SMEs in the Russian Federation.

**Keywords:** small and medium business, policy of Asian countries, financial and non-financial support for exports, high-tech products.

**DOI:** 10.31857/S020736760020967-2