

Аналитический отчет
по проведенному исследованию
«Анализ востребованности мер государственной поддержки экспортно-ориентированных предприятий на федеральном и региональном уровнях среди экспортно-ориентированных субъектов МСП НСО»

2014 год

1. Цель и задачи исследования

Основная цель исследования – оценка востребованности федеральных и региональных мер государственной поддержки среди экспортно-ориентированных малых и средних предприятий НСО.

Исследование проводилось по основным отраслям экономики Новосибирской области среди малых и средних предприятий, занимающихся внешнеэкономической деятельностью (см.п.2.).

В рамках исследования были поставлены задачи, связанные с:

1. определением наиболее распространенных проблем, с которыми сталкиваются экспортно-ориентированные малые и средние предприятия при экспорте товаров и услуг из Новосибирской области,
2. оценкой востребованности мер государственной поддержки (финансовой и нефинансовой), предоставляемой экспортно-ориентированным МСП на федеральном и региональном уровнях.

В ходе решения задач исследования были получены ответы на следующие вопросы:

- Каковы основные проблемы ВЭД, с которыми сталкиваются экспортеры НСО,
- Насколько известны, применимы и востребованы такие относительно новые меры федеральной финансовой поддержки как: экспортное страхование, получение кредита под исполнение экспортного контракта, обеспечение госгарантиями и т.п.;
- Насколько востребованы региональные финансовые меры поддержки в виде субсидирования части затрат на некоторые виды предпринимательской деятельности;
- Насколько востребованы нефинансовые меры федеральной поддержки в виде продвижения продукции отечественных компаний на зарубежные рынки;
- Востребованы ли меры нефинансовой поддержки, предоставляемые со стороны региональных властей;
- Насколько популярны у предпринимателей услуги сети ЕИКЦ и какие именно;
- Какие основные проблемы встречаются у компаний при получении господдержки.

2. Характеристика информационной базы

База данных, выбранная для проведения исследования – малые и средние предприятия Новосибирской области, осуществлявшие в течение последних лет экспорт своей продукции, всего 327 компаний (число компаний-экспортеров уменьшилось по сравнению с 2013 годом). Структура компаний-экспортеров приведена ниже.

Всего получено и обработано 154 анкеты от предприятий различного рода деятельности, относящихся к малому и среднему предпринимательству.

Распределение респондентов согласно отраслевой принадлежности МСП:

- Машиностроение (13%)
- Приборостроение (25%)
- Биотехнология и фармацевтика (9%)
- Энергетика и электротехника (9%)
- Химическая промышленность, включая изделия из пластмасс (7%)
- Производство изделий из черных и цветных металлов (10%)
- Производство и продажа пищевых продуктов, включая торговлю зерном (7%)
- Перевозчики, логистика (6%)
- IT компании и связь (9%)
- Другие сферы деятельности (5%)

3. Описание метода сбора данных

Метод сбора данных – почтовый опрос. Была произведена рассылка письма о проведении опроса со вложенной анкетой единого образца (см. Приложение 1) по электронной почте с подтверждением о получении.

После получения письмо отписывалось руководителем предприятия конкретному сотруднику, либо из планово-экономического отдела, либо отдела ВЭД, непосредственно с которым велась консультационная работа по заполнению анкеты. Заполненная анкета пересылалась на электронный адрес сотрудника НГТПП, занимающегося обработкой данных. Все анкеты собирались для анализа.

Из 327 опрошенных ответило 154 предприятия малого и среднего бизнеса. С некоторыми из них велась работа с целью получения достоверного результата анкетирования по уточнению ответов на вопросы анкеты.

4. Описание метода анализа данных

Этап 1 Проверка анкет на точность, полноту и качество заполнения. При необходимости – уточнение ответа.

Этап 2 Разбивка анкет по отраслям согласно структуре, приведенной в п.2.

Этап 3 Подсчет положительных и отрицательных ответов по каждой отрасли. Определение частотных характеристик ответов на вопросы анкеты по каждой отрасли и подведение итогового результата по всему опросу. Построение диаграмм распределения ответов по каждой отрасли, а также итоговых диаграмм по существу заданных вопросов. Результаты обработки анкет приведены в Приложении 2.

5. Основные результаты исследования

Для удобства представления % опрошенных округлялся до целых величин.

Более половины опрошенных (52%) отметили, что деятельность их компаний является инновационной.

Среди наиболее актуальных проблем, с которыми сталкиваются новосибирские экспортно-ориентированные малые и средние предприятия, можно отметить сложности с сертификацией, лицензированием в стране, в которую экспортируется продукция (67% опрошенных).

В основном с такими проблемами столкнулись компании из сферы машиностроения (34), приборостроения (18), а также производители биотехнологической и фармацевтической продукции (15), производители химической продукции (11), пищевой продукции (9), перевозчики (9) и представители других отраслей (7).

Следующей по важности проблемой, по мнению опрошенных, является отсутствие достоверной информации об условиях ведения бизнеса и законодательстве в зарубежных странах (47%). На практике этот барьер ощущали в основном предприятия из группы машиностроения (15), приборостроения (15), энергетики (12), биотехнологий и фармакологии (11), химической промышленности (10), производства изделий из черного металла (6), пищевой промышленности (4).

Порядка 25% опрошенных имели существенные затруднения с таможенным оформлением грузов. В основном, это компании биотехнологического и фармацевтического кластера (14), химической промышленности (11) и энергетики (7). Похожая ситуация имеется у перевозчиков (6), по одному опрошенному в машиностроении и в пищевой промышленности.

Столько же в процентном соотношении предпринимателей указало на сложность конкуренции на международных рынках: машиностроение (14), химическая промышленность (8), приборостроение (8) и другие отрасли (9) по 1-2 участника от 7 отраслей.

Практически 25% предпринимателей, ответивших на вопросы анкеты, указали на недостаточную эффективность специализированных мер государственной поддержки. В основном – IT компании (10), пищевая промышленность (8), предприятия, выпускающие изделия из черного металла (8), машиностроение (12).

При опросе предпринимателям было предложено ответить на два блока вопросов, касающихся государственной поддержки экспорта на федеральном и на региональном уровне.

Эффективность мер государственной поддержки на федеральном уровне .

Рассматривалась эффективность существующих мер поддержки как финансовых, так и нефинансовых. Выявилось, во-первых, слабое знание предпринимателями о существующих финансовых мерах поддержки. Знают о возможности получения государственных гарантий в обеспечение обязательств только 34% опрошенных, но никто из них ей не воспользовался. Только 8% собираются в ближайшей перспективе ими воспользоваться. Экспортное страхование известно 32% опрошенных, 5% его использовало и только 6% сочли вероятным его использование в своей дальнейшей деятельности. Далее по степени известности идет такая форма поддержки как льготные экспортные кредиты (21%), ее использовали эту возможность только 5% (машиностроительные, приборостроительные и энергетические компании). В дополнительных мерах поддержки 8% участников указали возврат НДС.

Популярность нефинансовых мер поддержки на федеральном уровне оказалась на более высоком уровне. Так, наибольшая известность у мер по поддержке выставочно-ярмарочной деятельности и бизнес-миссий в иностранные государства (58%), а популярность их использования составляет 38%. Планируют использование такой меры поддержки все те, кто о ней знает (58%). Об информационно-консультационных мерах (торгпредства РФ, центры координации экспорта и т.п.) известно 42% предпринимателей. Всего их использовало 25%, но в ближайшей перспективе все предприниматели, знающие о таких мерах, планируют ими воспользоваться (58%).

Эффективность мер государственной поддержки на региональном уровне .

Среди финансовых мер поддержки более, чем половине предпринимателем известно о субсидировании части затрат на государственную регистрацию юридического лица и на реализацию бизнес-плана предпринимательского проекта (52%). Собираются воспользоваться этой мерой поддержки в ближайшей перспективе только 32% предприятий. То же касается и инновационных компаний (52%). Все компании, ответившие на этот вопрос, считают себя инновационными. Одинаковое число предпринимателей (31%) осведомлено о мерах субсидирования части затрат, связанных с приобретением оборудования в целях создания, развития и (или) модернизации производства; процентных выплат СМСП по кредитам; частичной компенсации затрат на выставочно-ярмарочную деятельность (пользовались 17% опрошенных); компенсации оформление прав за оформление прав на интеллектуальную собственность за рубежом. Практически все собираются использовать такую возможность в дальнейшем.

Среди нефинансовых мер поддержки одинаково известны (34%): 1) получение информации с портала МСП НСО сайта Минпромторга НСО, 2) справочная литература для МСП; 3) конкурсы; 4) бизнес-мероприятия (форумы, конференции и т.п.). Пользовались такими формами поддержки от 8% (формы 3 и 4) до 17% (формы 1 и 2). За исключением конкурсов (16%) всеми остальными собираются воспользоваться все положительно ответившие на вопрос об их осведомленности.

Среди услуг ЕвроИнфоЦентра-Новосибирская область наиболее известны (72%) такие как поиск партнеров за рубежом и консультирование по вопросам экспорта в страны ЕС. Доля компаний, воспользовавшихся первой услугой (поиск партнеров) составляет 25% из числа опрошенных, второй – 7%. Воспользоваться в будущем первой услугой планирует 63% предпринимателей, а второй – только 31%. О предоставлении информации о выставках, деловых миссиях, брокерских переговорах за рубежом и возможности содействия в их проведении известно 48% компаний. Такой услугой воспользовался 31% опрошенных. Консультирование по вопросам получения сертификатов СЕ известно 6% участников, все они пользовались этой услугой и планируют использовать ее вновь.

Среди основных проблем, затрудняющих обращение компаний за государственной поддержкой, 65% опрошенных отметило низкую осведомленность о мерах поддержки, 52% - сложности бюрократических процедур, высокие издержки оказались критичными для 8% предпринимателей. При этом имелись в виду прежде всего временные и материальные издержки при таможенном оформлении высокотехнологичной продукции при экспорте в дальнее зарубежье.

Подводя итоги вышесказанному:

Исследование показало, что при экспорте своей продукции разного рода проблемы возникают у подавляющего числа новосибирских малых и средних экспортно-ориентированных предприятий. Это свидетельствует о том, что препятствия, обозначенные в настоящем опросе, не уменьшаются по сравнению с прошлым годом. По мнению предпринимателей основные две проблемы, возникающие при ведении ВЭД, являются сложность с сертификацией продукции в странах, куда поставляется продукция и незнание законодательства этих стран. Деятельность ЕИКЦ, несмотря на достаточно широкую известность, не вполне покрывает потребность предпринимателей в такой информации. Все большее число компаний предварительно изучают законодательство, в первую очередь таможенное, тех стран, на рынке которых они стремятся реализовывать производимую продукцию. Поэтому следовало бы усилить информирование предпринимателей о законодательстве стран, в которые они экспортируют товар. Следовательно, по-прежнему актуальным является проведение мероприятий, рассказывающих «Как вести бизнес в ...».

Нефинансовые меры государственной поддержки оказались более востребованными, нежели финансовые. Из них наибольшее предпочтение предприниматели отдают выставочно-ярмарочной деятельности и бизнес-миссиям. Это хорошо коррелирует с востребованностью услуги ЕИКЦ по подбору партнеров за рубежом.

Максимальное количество компаний, столкнувшихся с какими-то препятствиями в осуществлении внешнеэкономической деятельности, как правило, работают в отраслях биотехнологий и фармакологии, химической отрасли. Затем, по убыванию, идут машиностроение и приборостроение. Основные проблемы испытывают компании из высокотехнологичных отраслей, таких как машиностроение, биотехнологии и приборостроение. Как показали исследования прошлого и этого года проблемы, которые испытывают компании ИТ – отрасли практически не видны, либо существует спектр проблем, которые компании стараются не выносить наружу.

Многие проблемы у предпринимателей при ведении ВЭД, по всей видимости, возникают ввиду незнания мер поддержки на региональном и федеральном уровнях.

Требуется более пристального изучения также вопрос о возможности получения экспортных кредитов – во-первых, достаточно низкая (11%) осведомленность предпринимателей. Во-вторых, насколько просто взять такой кредит, какова статистика таких обращений.

ГРАФИКИ К АНАЛИТИЧЕСКОМУ ОТЧЕТУ

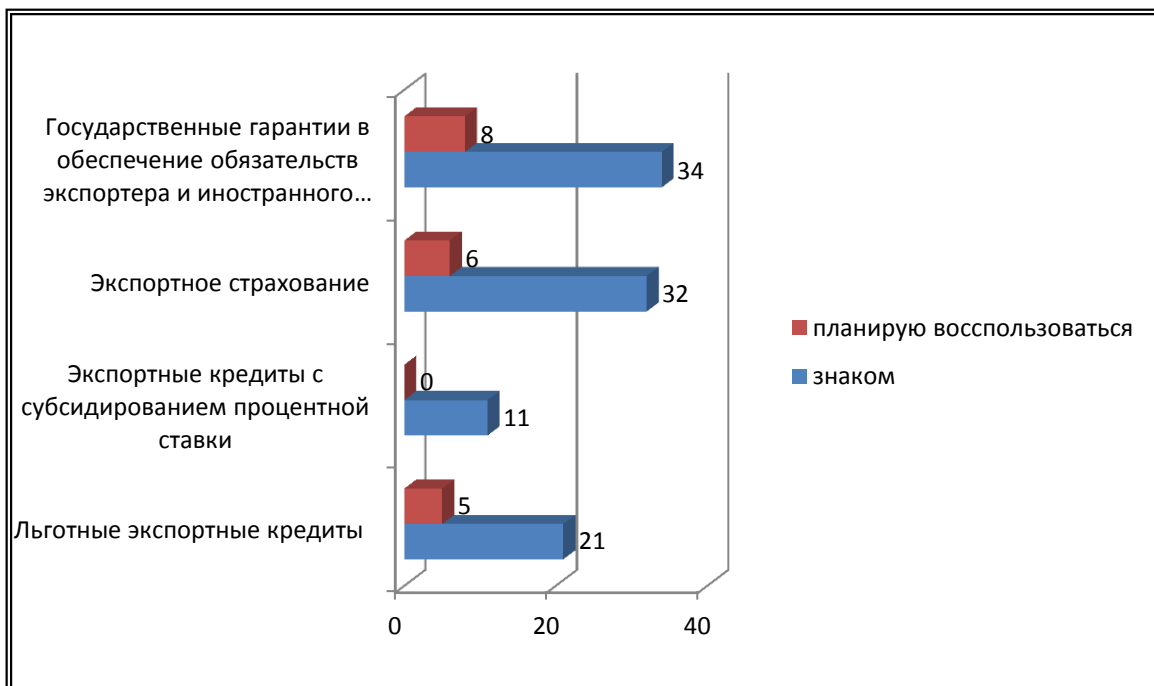


Рис.1. Востребованность финансовых федеральных мер поддержки (в% соотношении)

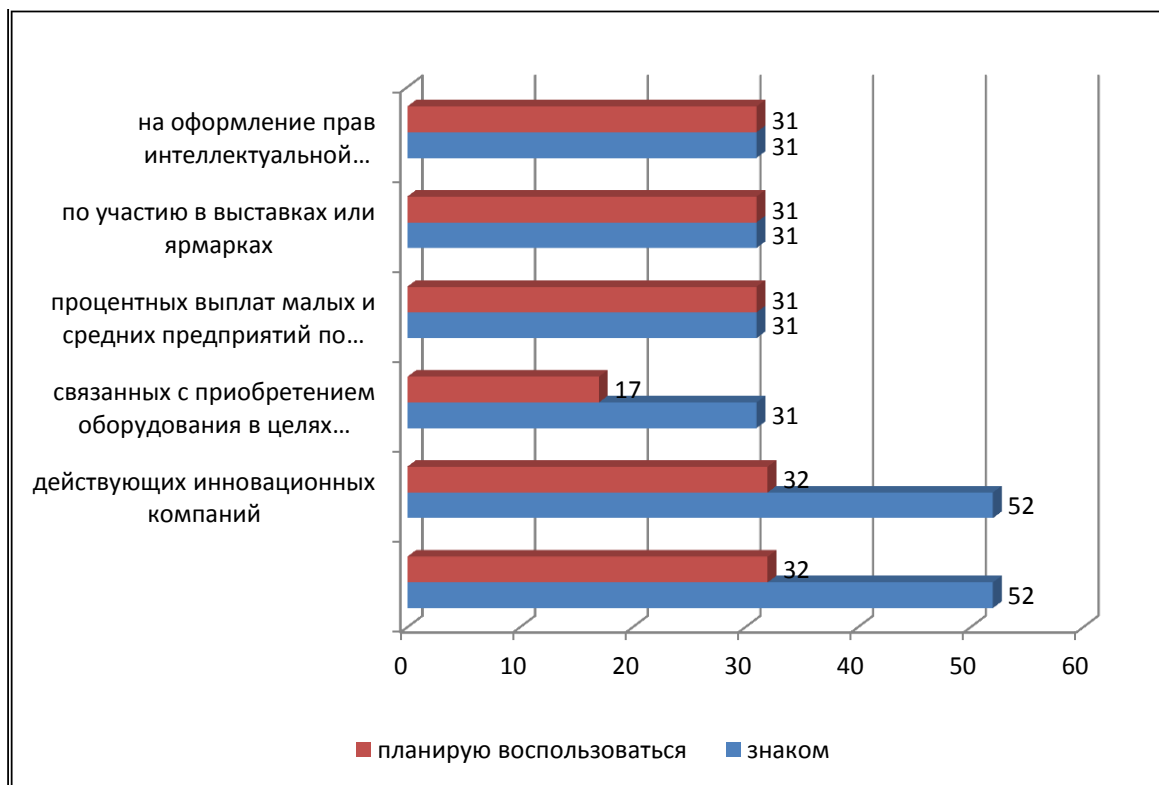


Рис 2. Востребованность региональных финансовых мер поддержки в виде компенсации части затрат (в% соотношении)

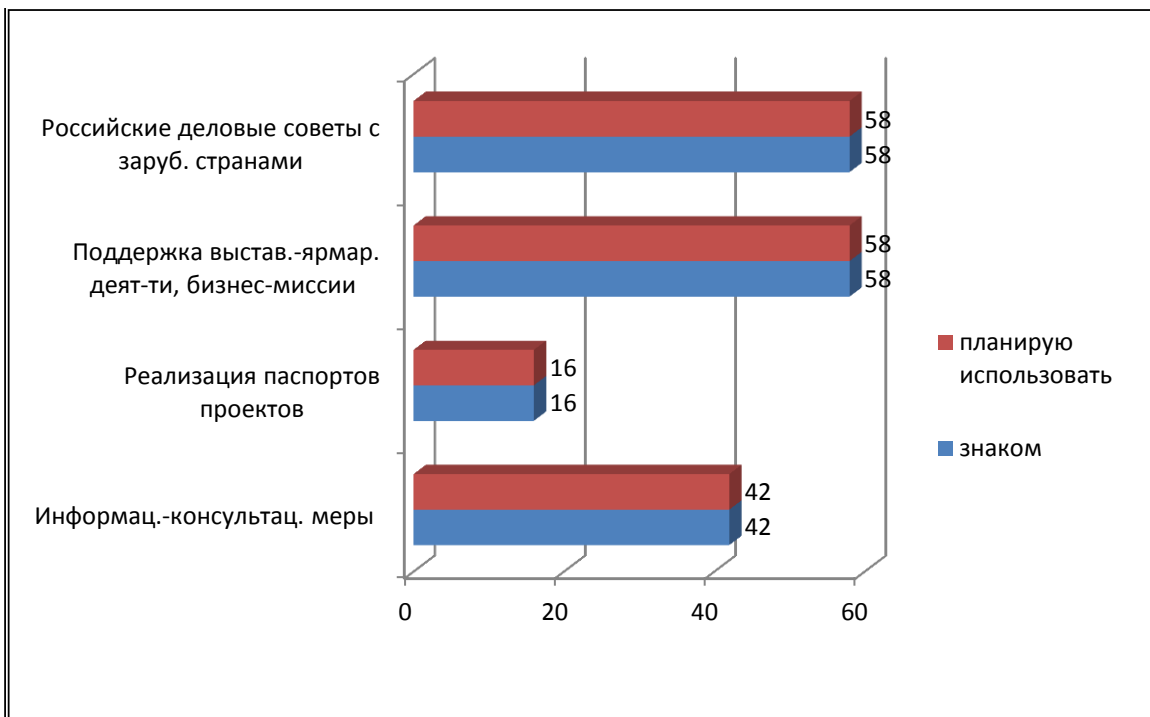


Рис 3. Востребованность федеральных нефинансовых мер поддержки (в% соотношении)

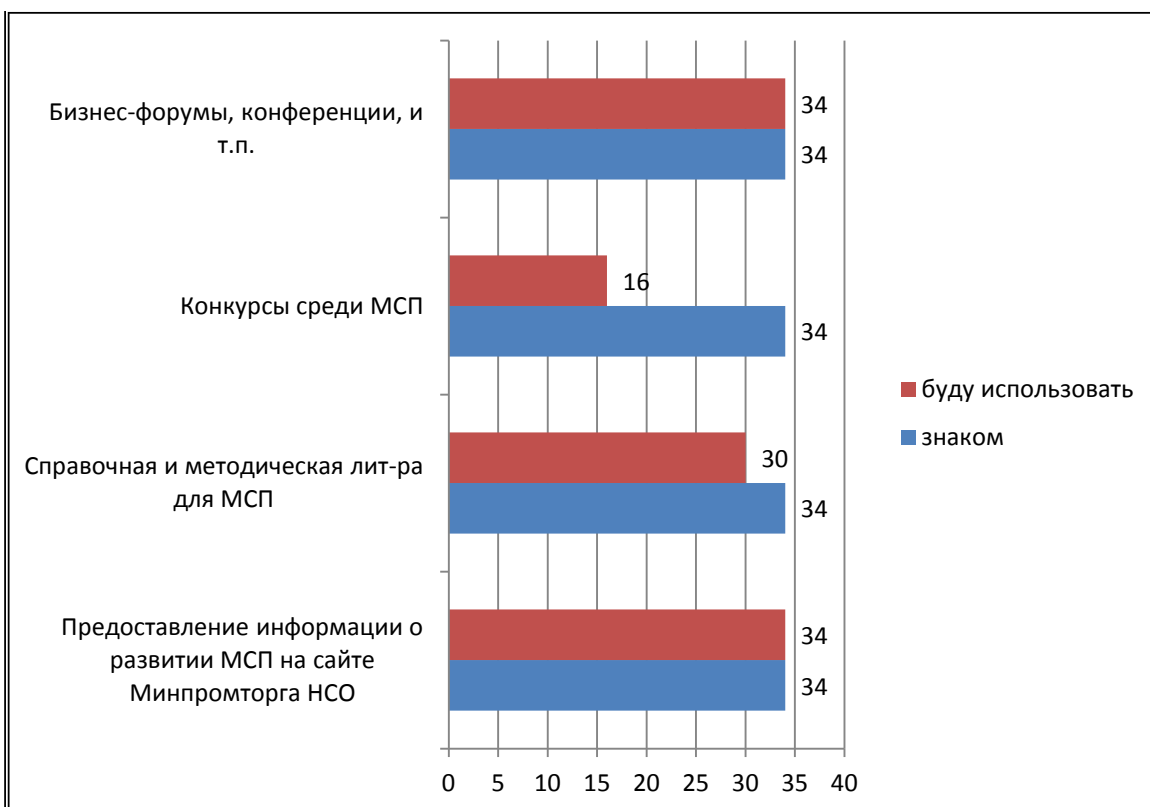


Рис 4. Востребованность региональных нефинансовых мер поддержки (в% соотношении)

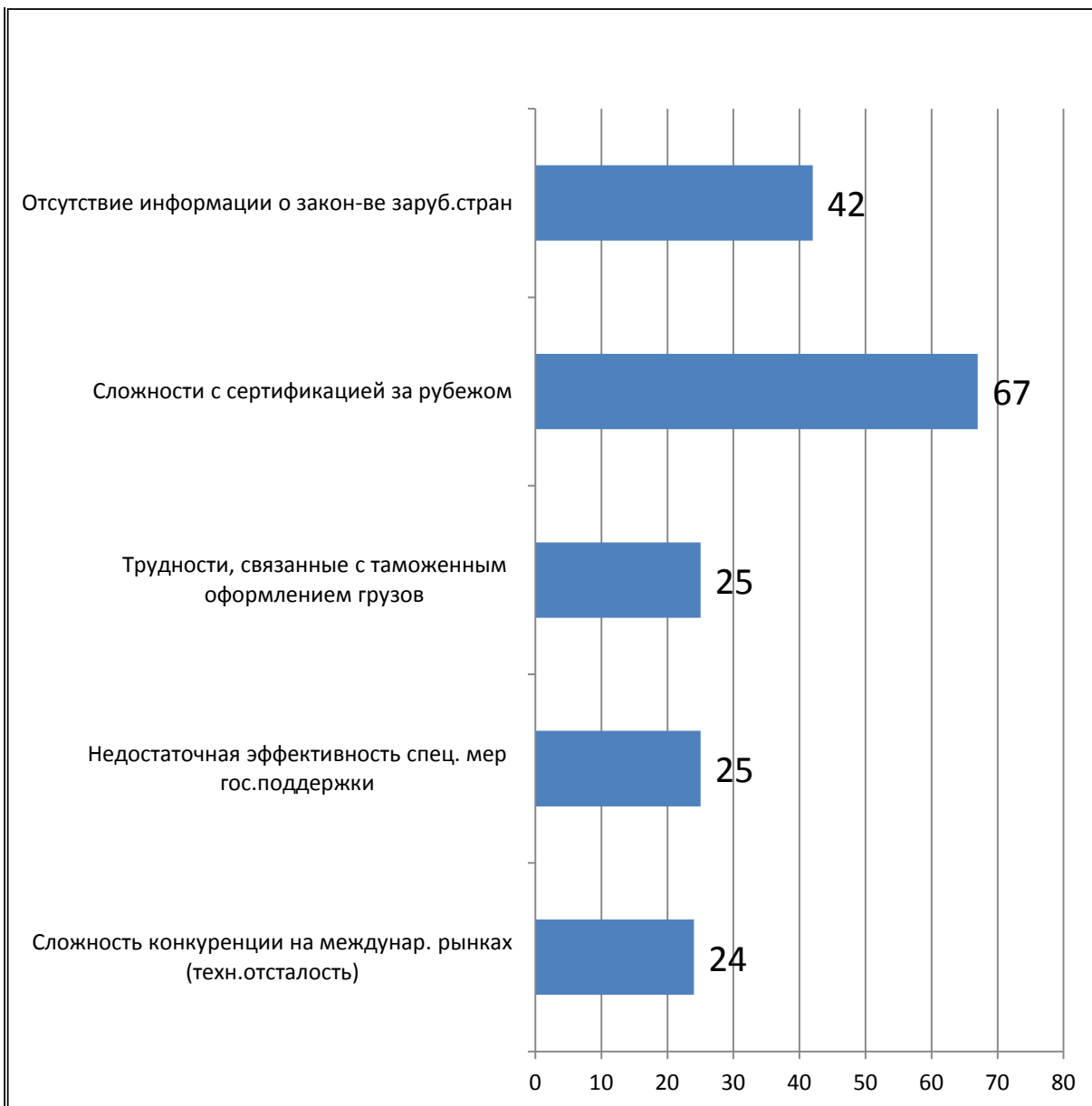


Рис 5. Основная группа проблем при экспорте (в% соотношении)

ПРИЛОЖЕНИЕ №1 Форма анкеты

АНКЕТА ДЛЯ ЭКСПОРТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (МСП) НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

«Анализ востребованности мер государственной поддержки экспортно-ориентированных предприятий на федеральном и региональном уровнях среди экспортно-ориентированных субъектов МСП НСО»

Ответы на вопросы анкеты носят оценочный характер и не накладывают никаких обязательств на Вас и на Вашу организацию.

Пожалуйста, впишите Ваши варианты ответов, или проставьте отметки в ячейках напротив подходящего варианта ответа (символом, выделением цветом или любым иным удобным для Вас способом)

1. Напишите, пожалуйста, название Вашей компании, контактный телефон и ФИО сотрудника, заполнявшего анкету

--

2. Отметьте, пожалуйста, основную сферу деятельности Вашей компании

2.1.

Производство машин и оборудования	
Химическая промышленность	
Приборостроение	
Пищевая промышленность	
Биотехнологии	
Металлообработка	
Информационные технологии	
Энергетика и электротехника	
Грузоперевозки, логистика (услуги)	

2.2. Занимается ли Ваша компания инновационной деятельностью?

Да Нет

3. Отметьте, пожалуйста, товары каких групп Ваша компания поставляет или планирует поставлять на экспорт (возможен выбор нескольких вариантов ответа)?

	Поставляются на экспорт	Планируются к поставке на экспорт
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье		
Машины, промышленное оборудование и транспортные средства		
Продукция энергетики и электротехники,		

включая электромашиностроение		
Приборы контроля и измерения, автоматика		
Продукция химической промышленности, включая пластмассу		
Металлы и изделия из них		
Продукция био- и фармакологической промышленности		
Продукция пищевого производства		
Программное обеспечение		
Прочее (укажите, что именно):		

4. Отметьте, пожалуйста, основные группы проблем, с которыми сталкивается Ваша компания при экспорте продукции?

1. Сложность конкуренции на международных рынках, обусловленная общим технологическим отставанием в Вашей отрасли
2. Отсутствие или недостаточность необходимых знаний, умений и навыков
3. Недостаточная эффективность специализированных мер гос.поддержки
4. Трудности, связанные с таможенным оформлением грузов
5. Сложности с сертификацией, лицензированием в стране, в которую экспортируется продукция
6. Отсутствие информации об условиях ведения бизнеса и законодательстве в зарубежных странах
7. Прочие проблемы (укажите, какие):

5. Отметьте, пожалуйста, с какими мерами государственной поддержки экспорта на федеральном уровне Вы знакомы, какими из них пользовалась Ваша компания последние 2 года, и какими планирует воспользоваться в 2014 году?

5.1. Финансовые меры поддержки экспорта

	Знаком		Пользовался		Планирую воспользоваться	
	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет
Льготные экспортные кредиты						

Экспортные кредиты с субсидированием процентной ставки						
Экспортное страхование						
Государственные гарантии в обеспечение обязательств экспортера и иностранного покупателя						
Прочие меры (укажите, какие):						

5.2. Нефинансовые меры поддержки экспорта

	Знаком		Пользовался		Планирую воспользоваться	
	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет
Информационно-консультационные меры (торгпредства РФ, центры координации экспорта, ЕИКЦ)						
Промоутерско-организационные меры						
А) реализация паспортов проектов российских компаний						
Б) поддержка выставочно-ярмарочной деятельности, бизнес-миссии (Минпромторг, Минэкономразвития РФ)						
В) российские деловые советы с зарубежными странами						
Прочие меры (укажите, какие):						

6. Отметьте, пожалуйста, с какими мерами государственной поддержки экспорта на региональном уровне Вы знакомы, какими из них пользовалась Ваша компания последние 2 года, и какими планирует воспользоваться в 2014 году?

6.1. Финансовые меры поддержки экспорта

	Знаком	Пользовался	Планирую
--	--------	-------------	----------

					ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ	
	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет
Субсидирование части затрат						
А) на государственную регистрацию юридического лица и на реализацию бизнес-плана предпринимательского проекта						
Б) действующих инновационных компаний						
В) связанных с приобретением оборудования в целях создания и (или) развития, и (или) модернизации производства товаров						
Г) процентных выплат малых и средних предприятий по кредитам, привлеченным в российских кредитных организациях						
Д) по участию в выставках или ярмарках						
Е) на оформление прав интеллектуальной собственности на территории РФ и за рубежом						
Прочие меры (укажите, какие):						

6.2. Нефинансовые меры поддержки экспорта

	Знаком		Пользовался		Планирую воспользоваться	
	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет
Предоставление информации о развитии МСП на официальном сайте Минпромторга НСО, портале «Малое и среднее предпринимательство НСО», иных сайтах						
Справочная и методическая литература для МСП						
Конкурсы среди МСП						
Бизнес-форумы, конференции, семинары, круглые столы,						

консультации для МСП						
Прочие меры (укажите, какие):						

7. Отметьте, пожалуйста, какие услуги ЕвроИнфоЦентра-Новосибирская область Вам знакомы, какими из них пользовалась Ваша компания, и какими планирует воспользоваться в 2014 году?

	Знаком		Пользовался		Планирую воспользоваться	
	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет
Поиск потенциальных деловых партнеров за рубежом						
Консультирование по вопросам экспорта в страны ЕС						
Предоставление информации о выставках, деловых миссиях, брокерских переговорах за рубежом и содействие в принятии участия в них						
Консультирование по вопросам получения сертификатов CE						

8. Отметьте, пожалуйста, основные проблемы, мешающие Вашей компании при получении государственной поддержки?

- Низкая осведомленность о мерах поддержки
- Высокие издержки
- Сложные бюрократические процедуры
- Коррупция
- Прочие проблемы (укажите, какие, в поле ниже)

--

Заполненные анкеты просьба направить до **25 апреля 2014 г.** по электронной почте: u-sht@ngtpp.ru. По вопросам, связанным с заполнением анкеты, Вы можете обращаться по телефону: (383) 363-17-16, Штатнов Юрий Юрьевич.

Спасибо за Ваши ответы!

Приложение №2. СВОДНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

АНКЕТА ДЛЯ ЭКСПОРТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (МСП)

НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

«Анализ востребованности мер государственной поддержки экспортно-ориентированных предприятий на федеральном и региональном уровнях среди экспортно-ориентированных субъектов МСП НСО»

(данные приведены в % от общего количества)

2. Отметьте, пожалуйста, основную сферу деятельности Вашей компании

2.1.

Производство машин и оборудования	13
Химическая промышленность	7
Приборостроение	25
Пищевая промышленность	7
Биотехнологии	9
Металлообработка	10
Информационные технологии	9
Энергетика и электротехника	9
Грузоперевозки, логистика (услуги)	6

2.2. Количество инновационных компаний среди опрошенных 52

3. Отметьте, пожалуйста, товары каких групп Ваша компания поставляет или планирует поставлять на экспорт (возможен выбор нескольких вариантов ответа)?

	Поставляются на экспорт	Планируются к поставке на экспорт
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	7	7
Машины, промышленное оборудование и транспортные средства	13	13
Продукция энергетики и электротехники, включая электромашиностроение	9	9
Приборы контроля и измерения, автоматика	25	25
Продукция химической промышленности, включая пластмассу	7	7
Металлы и изделия из них	10	10
Продукция био- и фармакологической промышленности	9	9
Продукция пищевого производства		
Программное обеспечение	9	9

Другое (указать)	5	5
------------------	---	---

4. Основные группы проблем, с которыми сталкивается Ваша компания при экспорте продукции?

Сложность конкуренции на международных рынках, обусловленная общим технологическим отставанием в Вашей отрасли	24
Отсутствие или недостаточность необходимых знаний, умений и навыков	0
Недостаточная эффективность специализированных мер государственной поддержки	25
Трудности, связанные с таможенным оформлением грузов	25
Сложности с сертификацией, лицензированием в стране, в которую экспортируется продукция	67
Отсутствие информации об условиях ведения бизнеса и законодательстве в зарубежных странах	42

5. Отметьте, пожалуйста, с какими мерами государственной поддержки экспорта на федеральном уровне Вы знакомы, какими из них пользовалась Ваша компания последние 2 года, и какими планирует воспользоваться в 2014 году?

5.1. Финансовые меры поддержки экспорта

	Знаком		Пользовался		Планирую воспользоваться	
	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет
Льготные экспортные кредиты	21	79	5	95	5	95
Экспортные кредиты с субсидированием процентной ставки	11	89	-	100	-	100
Экспортное страхование	32	68	5	95	6	94
Государственные гарантии в обеспечение обязательств экспортера и иностранного покупателя	34	66	-	100	8	92

5.2. Нефинансовые меры поддержки экспорта

	Знаком		Пользовался		Планирую воспользоваться	
	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет
Информационно-консультационные меры (торгпредства РФ, центры координации экспорта, ЕИКЦ)	42	58	25	75	42	58
<i>Промоутерско-организационные меры</i>						
А) реализация паспортов проектов российских компаний	16	84	14	86	16	86
Б) поддержка выставочно-ярмарочной деятельности, бизнес-миссии (Минпромторг, Минэкономразвития РФ)	58	42	38	62	58	42
В) российские деловые советы с зарубежными странами	58	42	26	74	58	42
Прочие меры (укажите, какие):						
<i>Возврат НДС</i>			8		8	

6. Отметьте, пожалуйста, с какими мерами государственной поддержки экспорта на региональном уровне Вы знакомы, какими из них пользовалась Ваша компания последние 2 года, и какими планирует воспользоваться в 2014 году?

6.1. Финансовые меры поддержки экспорта

	Знаком		Пользовался		Планирую воспользоваться	
	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет
Субсидирование части затрат						
А) на государственную регистрацию юридического лица и на реализацию бизнес-плана предпринимательского проекта	52	48	16	84	32	68
Б) действующих инновационных компаний	52	48	30	70	32	68
В) связанных с приобретением оборудования в целях создания и (или) развития, и (или)	31	69	31	69	17	83

модернизации производства товаров						
Г) процентных выплат малых и средних предприятий по кредитам, привлеченным в российских кредитных организациях	31	69	14	86	31	69
Д) по участию в выставках или ярмарках	31	69	17		31	69
Е) на оформление прав интеллектуальной собственности на территории РФ и за рубежом	31	69	-	100	31	69

6.2. Нефинансовые меры поддержки экспорта

	Знаком		Пользовался		Планирую воспользоваться	
	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет
Предоставление информации о развитии МСП на официальном сайте Минпромторга НСО, портале «Малое и среднее предпринимательство НСО», иных сайтах	34	66	17	83	34	66
Справочная и методическая литература для МСП	34	66	17	83	30	70
Конкурсы среди МСП	34	66	8	92	16	84
Бизнес-форумы, конференции, семинары, круглые столы, консультации для МСП	34	66	8	92	34	66

7. Отметьте, пожалуйста, какие услуги ЕвроИнфоЦентра-Новосибирская область Вам знакомы, какими из них пользовалась Ваша компания, и какими планирует воспользоваться в 2014 году?

	Знаком		Пользовался		Планирую воспользоваться	
	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет
Поиск потенциальных деловых партнеров за рубежом	72	28	25	75	63	37
Консультирование по вопросам экспорта в страны ЕС	72	28	7	93	31	69
Предоставление информации о выставках, деловых миссиях, брокерских переговорах за рубежом и содействие в принятии участия в них	48	52	31	69	42	58
Консультирование по вопросам получения сертификатов CE	6	94	6	94	6	94

8. Отметьте, пожалуйста, основные проблемы, мешающие Вашей компании при получении государственной поддержки?

Низкая осведомленность о мерах поддержки	65
Высокие издержки	8
Сложные бюрократические процедуры	52
Коррупция	-