

## ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

БУДКОВА СВЕТЛАНА ВИКТОРОВНА

ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный лесотехнический университет имени Г. Ф. Морозова»,  
г. Воронеж, Российская Федерация, e-mail: svavzfei@mail.ru

В статье приведены результаты исследований состояния и развития экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства. Исследованы итоги деятельности малых и средних предприятий, проведен краткий анализ общей статистики внешнеэкономической деятельности, определены основные экспортируемые продукты. Представлены результаты опроса экспортно ориентированных предприятий малого и среднего бизнеса. Раскрыты причины недостаточно полной реализации экспортных возможностей предприятий. Среди приоритетных факторов, сдерживающих развитие экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства, были выделены финансовые (высокие затраты на осуществление ВЭД, отсутствие или лимитирование доступа к финансовым ресурсам) и административные (значительные объемы отчетной документации, большое количество контролирующих органов, бюрократический произвол должностных лиц, существование многочисленных подзаконных актов) ограничения. К факторам, определяющим предпринимательскую активность на внешнем рынке, были отнесены низкая доступность инвестиционных (кредитных) ресурсов и отсутствие информации о зарубежных рынках. Наиболее действенными механизмами поддержки МСП являются субсидирование затрат по продвижению продукции на внешний рынок и компенсации процентных ставок по экспортным контрактам. Установлено, что большинство экспортно-ориентированных субъектов МСП заинтересованы в увеличении доли экспорта и стремятся расширить географию поставок, однако для реализации их интересов необходимо совершенствование инфраструктурной поддержки. Каждое региональное образование расставляет свои акценты в стратегии развития экспорта малого и среднего бизнеса. На основе сравнительного анализа деятельности существующих Центров координации поддержки экспортно ориентированных субъектов МСП субъектов РФ определена возможность аппроксимации имеющихся механизмов для целей поддержки малого и среднего экспортно ориентированного предпринимательства Воронежской области.

*Ключевые слова:* Центры координации поддержки экспортноориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства, экспортноориентированные предприятия.

Опыт успешных структурных изменений в экономике развитых стран доказывает, что ключевым аспектом структурной перестройки является поддержка экспортноориентированного экономического роста. Экспорт на практике способствует росту конкурентоспособности предприятия, стимулируя увеличение производства конкурентоспособных товаров. Воронежская область, входящая в состав ЦФО, не относится к числу экспортноориентированных регионов, а доля ее экспорта составляет 0,3 % от объема экспорта Российской Федерации. Однако региональная политика реализуется в направлении стимулирования экспортных операций, о чем свидетельствуют растущие показатели внешнеторгового оборота Воронежской области в 2012-2013 гг., в среднем на 30 %.

Поскольку основу любой рыночной экономики составляет малые и средние предприятия

(МСП), то, естественно, что их состояние отражается и на состоянии экономики страны в целом. Малое и среднее предпринимательство заняло прочное место в структуре экономики Воронежской области и играет существенную роль в социальной жизни ее населения. Итоги деятельности малых предприятий в 2012 г. в региональном разрезе можно рассматривать как позитивные, однако в 2013 г. в Воронежской области осуществляли деятельность уже 59979 субъектов МСП, что ниже предыдущих лет (рис. 1).

Однако экспортноориентированными являются лишь 0,2 % от общего числа субъектов МСП. В то же время за период с 2010 по 2013 гг. объем экспортно ориентированной продукции МСП неуклонно увеличивался и на конец 2012 г. составил 32,5 млн долл. США, что составляет 1,8 % от всей продукции, производимой областью на экспорт [1].

Несмотря на то, что имеет место рост как количества экспортно ориентированных субъектов МСП, так и объемов отгруженной ими продукции, малое предпринимательство остается наиболее уязвимым сегментом и нуждается в поддержке [2].

В рамках исследования проведен краткий анализ общей статистики внешнеэкономической деятельности, представлены факторы, осложняющие

осуществление внешнеэкономической деятельности субъектами МСП, проанализированы программы поддержки экспорта, реализуемые зарубежными институтами развития, разработана методика, и проведена оценка результативности и социально-экономической эффективности мероприятий по поддержке экспортноориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства в Воронежской области.

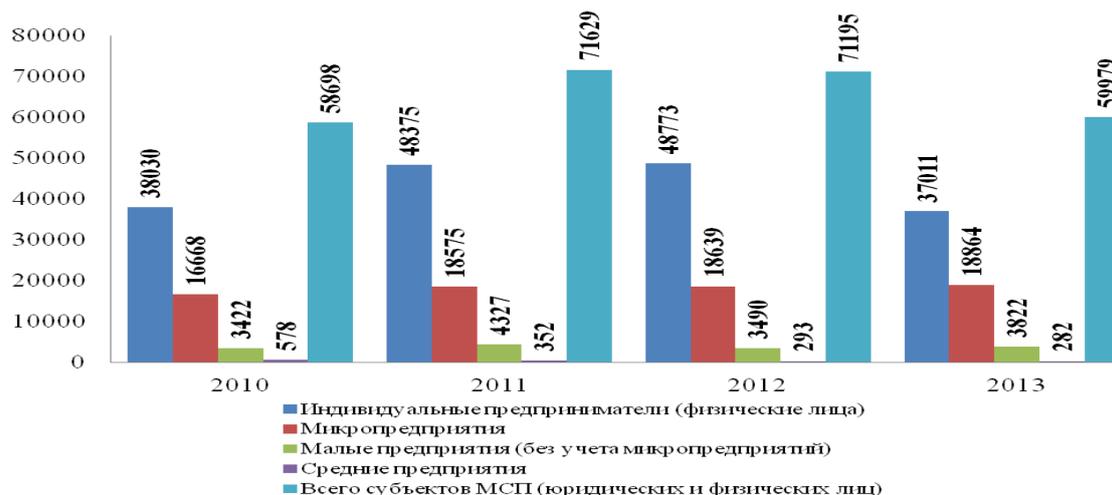


Рис. 1. Численность субъектов МСП (Воронежская область)

В результате исследования установлено, что большая часть предприятий специализируется на оказании услуг, менее трети предприятий на производстве готовой продукции и производстве сырья (рис. 2).

К числу основных экспортируемых продуктов относятся:

- радиопередатчики и иная специальная радиоаппаратура, изготавливаемая малыми предприятиями, созданными на базе подразделений Научно-исследовательского института связи (основная часть поставок – в Швейцарию);
- комплектующие и узлы для нефтедобывающей и перерабатывающей промышленности;

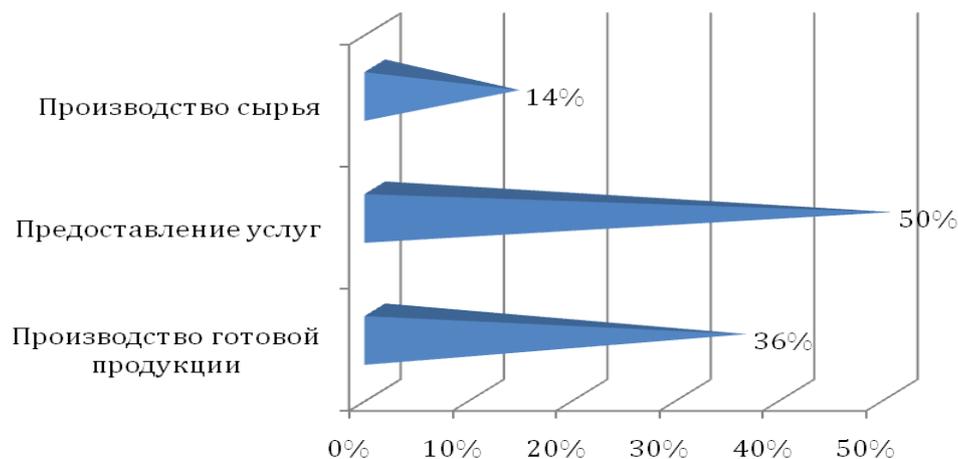


Рис. 2. Структура специализации малых и средних экспортно ориентированных предприятий

– узлы и запасные части для экскаваторов (в том числе, горных) и широкой номенклатуры горнообогатительного и добывающего оборудования (активно поставляются в Индию, Пакистан и еще 20 стран ближнего и дальнего зарубежья);

– шаровые опоры, гидромолоты и другая продукция для автомобильной промышленности (поставляется в Германию и Белоруссию) и др.

Вместе с тем, существует значительный потенциал роста экспортных возможностей области за счет наукоемких технологий, что обусловлено, прежде всего, наличием в области широкой научной и научно-технической базы, опытом реализации проектов конверсии, обширными возможностями системы высшего образования области по подготовке высокопрофессиональных кадров в сфере промышленности, авиастроения, робототехники, информационных систем, прикладной физики и биотехнологий.

В ходе опроса экспортно ориентированных МСП установлено:

– экспортом занимаются в основном стабильно развивающиеся компании, действующие на рынке более 3-х лет (64 %), тем не менее, 34 % из всех компаний являются микропредприятиями с численностью до 10 чел.;

– у большинства малых предприятий (78 % опрошенных) с годовым оборотом в пределах 30 млн руб. доля экспорта в обороте не превышает 50 %;

– предприятия малого бизнеса стремятся увеличить объем экспорта в доле производимой продукции, причем почти половина из них будут стремиться к соотношению 50:50 в поставках своей продукции на внутренний и внешний рынки;

– треть малых предприятий ориентируют экспортные поставки на ближнее зарубежье и в страны СНГ;

– 30 % малых предприятий способны увеличить объем производства на 50 % и более.

Несмотря на наличие отдельных субъектов малого предпринимательства, ведущих устойчивую внешнеэкономическую деятельность, в целом экспортные возможности предприятий реализуются далеко не в полном объеме. Причины этого в исследовании были раскрыты на основании анкетирования субъектов МСП.

Подавляющее число респондентов сошлись на мнении, что структура управления развитием экспортноориентированных субъектов МСП несовершенна. 55 % ответили, что на федеральном уровне недостаточно департаментов, агентств, консультационных центров. 62 % опрошенных ответили, что на региональном уровне недостаточно

департаментов, агентств, консультационных центров. 75 % ответили, что на местном уровне недостаточно консультационных центров.

Было выявлено, что большинство экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства в значительной степени нуждаются в предоставлении субсидий от государства (так ответили от 32,2 до 60,8 % респондентов), что еще раз подтверждает, что слабой стороной малого и среднего бизнеса, собственники которого осуществляют ВЭД на территории Воронежской области, является нехватка финансовых ресурсов.

Можно констатировать, что совершенство государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, развитая законодательная база на всех уровнях власти, развитая система управления оказывают существенное влияние на экспортно ориентированную деятельность субъектов МСП. Второй важной составляющей предпринимательской активности на внешнем рынке является доступность кредитных ресурсов. Финансовые ограничения в виде высоких затрат предприятия на осуществление ВЭД и отсутствие доступа к финансовым ресурсам сдерживают развитие экспортно ориентированных субъектов МСП.

Административные ограничения, включающие большое количество контролирующих органов, значительные объемы отчетной документации, бюрократический произвол должностных лиц и существование многочисленных подзаконных актов так же являются существенными факторами, сдерживающими развитие экспортно ориентированных субъектов МСП.

По результатам анкетирования и с привлечением экспертных оценок, установлено, что приоритетными факторами, определяющими предпринимательскую активность на внешнем рынке являются недостаточное информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности и доступность кредитных ресурсов. Эти факторы имеют наибольший вес – 0,39 и 0,17. Среди приоритетных факторов, сдерживающих развитие экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства, были выделены финансовые ограничения – с весом 0,4 и административные ограничения с весовой долей 0,16 (табл. 1).

В ходе исследования сделан вывод о том, что основными барьерами для малых предприятий при работе на экспорт респонденты выделили высокие затраты предприятия для выхода на внешние рынки, отсутствие информации о зарубежных рынках и низкую доступность инвестиционных ресурсов.

Установлено, что для малых экспортно ориентированных предприятий важна в первую очередь

финансовая и маркетинговая, а затем и административная поддержка при выведении продукции на внешний рынок.

В целях обеспечения конкурентных преимуществ, поддержки и защиты интересов отечественных экспортеров на внешнем рынке, роста экономического потенциала и повышения доли высокотехнологичной и наукоемкой продукции в общем объеме российского экспорта разработана система мер государственной поддержки экспорта промышленной продукции, предусматривающая использование торгово-экономических, организационных, финансовых и информационно-консультационных инструментов. В этом плане выбор стратегии развития и поддержки экспорта малого и среднего предпринимательства региона во многом зависит от различных факторов, таких как географическое положение, наличие транспортных узлов, социально-экономическое состояние и перспектива его развития, научный, производственный и кадровый потенциал региона. Государство может помогать МСП, оказывая им широкий ас-

сортимент услуг, начиная от простого предоставления информации об имеющихся возможностях на международных рынках и заканчивая оказанием специализированной помощи в составлении и реализации программ маркетинга и компаний по продажам за границей. Основные формы поддержки включают финансовую, имущественную, информационную поддержку МСП, поддержку внешнеэкономической деятельности и межрегионального сотрудничества МСП, меры по защите прав и законных интересов МСП при осуществлении государственного контроля за их деятельностью, создание механизмов участия МСП в поставках товаров, выполнении работ, оказании услуг для государственных и муниципальных нужд, создание системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров МСП, начинающих предпринимателей и государственных служащих, отвечающих за поддержку и регулирование деятельности МСП, а также создание и развитие инфраструктуры поддержки МСП на федеральном и региональных уровнях.

Таблица 1

**Приоритетные факторы, определяющие предпринимательскую активность на внешнем рынке и факторы, сдерживающие развитие экспортно ориентированных субъектов МСП**

Переменная	Название фактора	Значимость фактора
Факторы, определяющие предпринимательскую активность на внешнем рынке		
X1	Недостаточное информационное обеспечение	0,38762
X5	Доступность кредитных ресурсов	0,17391
Факторы, сдерживающие развитие экспортно ориентированных субъектов МСП		
X1	Финансовые ограничения	0,39541
X5	Административные ограничения	0,15970

Эту деятельность можно описать как «стимулирование экспорта» или «совершенствование экспорта» [3]; ее обычно и выполняют разнообразные организации – элементы инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса, например, Центра координации поддержки экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства. По данным Министерства экономического развития Российской Федерации на сегодняшний день на территории страны успешно функционирует 41 центр координации поддержки экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства.

В ходе проведенных исследований механизмов поддержки малого и среднего бизнеса по содействию МСП в выходе на внешние рынки было установлено, что:

– существующая инфраструктура поддержки малого бизнеса (на региональном и муниципаль-

ном уровнях) оказывает некоторые услуги для экспортно ориентированных МСП, в то же время они не в полной мере соответствуют потребностям предпринимательских структур (ни по содержанию, ни по качеству);

– существующие механизмы поддержки малого бизнеса имеют серьезный потенциал развития с тем, чтобы стать опорным центром для экспортно ориентированных МСП (предоставление информации, стимулирование экспортной деятельности, диагностика экспортного потенциала и разработка соответствующих стратегий, участие в выставках, доступ к финансам и гарантиям, юридические аспекты);

– существующий рынок частных и государственных услуг для экспортно ориентированных МСП (предоставление информации, консультационные услуги, обучение, содействие компании в продвижении на международные рынки, доступ к финансам) является развивающимся;

– недостаток координации различных действий и инициатив, предпринятых в сфере поддержки экспортно ориентированных МСП различными региональными и международными структурами и программами, приводит к скудным результатам и дублированию усилий, снижая, таким образом, общий эффект.

Проведенные нами исследования позволили установить необходимость создания в регионе Центра поддержки экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства [4].

В качестве вывода отметим, что для обеспечения эффективного развития экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства в Воронежской области необходимо организовывать деятельность на трех уровнях:

– на микроуровне, путем поддержки отдельных субъектов малого и среднего предпринимательства – участников экспортной деятельности;

– на мезоуровне, путем поддержки специализированных объектов инфраструктуры, организации передачи опыта от успешных МСП к начинающим, стимулирования «точек роста» – отдельных секторов и направлений бизнеса, благоприятных для развития экспортного потенциала;

– на макроуровне, путем создания в регионе благоприятного климата для экспортной деятельности малого бизнеса, повышения привлекательности региона для зарубежных партнеров, повышения образовательного и профессионального уровня малых предприятий – участников экспортной деятельности.

Важным элементом рассматриваемых механизмов является ЦКПЭ – организация, активно работающая на межрегиональных рынках. На наш взгляд, опыт работы региональных органов власти в части поддержки ЦКПЭ должен быть расширен и в отношении МСП-экспортеров.

### Литература

1. Marketing strategy of overcoming of lag in development of economic systems / Popkova E. G., Morkovina S. S., Patsyuk E. V., Panyavina E. A., Popov E. V. // *World Applied Sciences Journal*. 2013. Vol. 26. № 5. P. 591-595.

2. Чванов Н. М. Региональная система мер поддержки экспортоориентированных производств // *Terra economicus*. 2011. Т. 9. № 2.

3. Поддержка экспортно-ориентированных инновационных малых и средних предприятий. Проект TACIS URL: <http://www.innovbusiness.ru>

4. Mechanisms of Support of Export-oriented Small Enterprises: The Regional Aspect / S. V. Budkova, E. G. Popkova, U. V. Busarina, S. S. Morkovina // *Asian Social Science* Vol. 10. № 23. 2014. ISSN 1911-2017 E – ISSN 1911 2025 Published by Canadian Center of Science and Education.

### References

1. Marketing strategy of overcoming of lag in development of economic systems / Popkova E. G., Morkovina S. S., Patsyuk E. V., Panyavina E. A., Popov E. V. // *World Applied Sciences Journal*. 2013. Vol. 26. № 5. P. 591-595.

2. Chvanov N. M. Regional'naya sistema mer podderzhki eksportoorientirovannykh proizvodstv [Regional system of measures of support of export-oriented productions] // *Terra economicus*. 2011. Т. 9. № 2.

3. Proyeckt TACIS «Podderzhka eksportno-orientirovannykh innovatsionnykh malykh i srednikh predpriyatij» [Project TACIS «Support of export-oriented innovative small and medium-sized enterprises»] URL: <http://www.innovbusiness.ru>

4. Mechanisms of Support of Export-oriented Small Enterprises: The Regional Aspect / S. V. Budkova, E. G. Popkova, U. V. Busarina, S. S. Morkovina // *Asian Social Science* Vol. 10. № 23. 2014. ISSN 1911-2017 E – ISSN 1911 2025 Published by Canadian Center of Science and Education

\* \* \*

## FACTORS DEFINING DEVELOPMENT OF THE EXPORT FOCUSED SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

BUDKOVA SVETLANA VIKTOROVNA

Voronezh State Forestry Engineering University named after G. F. Morozov,

Voronezh, the Russian Federation, e-mail: svavzfei@mail.ru

In article the author gave results of researches of a state and development of export-oriented subjects of small and medium business, investigated results of activity of small and medium-sized enterprises, carried out the short analysis of the general statistics of foreign economic activity, defined the main exported products. The article presented results of poll of the export-oriented enterprises of small and medium business, opened the reasons of insufficiently full realization of export opportunities of the enterprises. The author distinguished financial (high costs of implementation of foreign trade activities, absence or limitation of access to financial resources) and administrative (considerable volumes of reporting documentation, a large number of supervisory authorities, a bu-

reaucratic arbitrariness of officials, existence of numerous bylaws) restrictions from the priority factors constraining development of export-oriented subjects of small and medium business. Low availability of investment (credit) resources and absence of information on the foreign markets are the factors defining enterprise activity in a foreign market. The most effective mechanisms of support of SMB are subsidizing of expenses on advance of production for a foreign market and compensations of interest rates for export contracts. The author established that most of export-oriented subjects of SMB are interested in increase in a share of export and seek to expand geography of deliveries; however realization of their interests requires improvement of infrastructure support. Each regional education places the accents in strategy of development of export of small and medium business. The author defined possibility of approximation of the available mechanisms for support of small and medium export-oriented business of the Voronezh region on the basis of the comparative analysis of activity of the existing Centers of coordination of support of export-oriented subjects of SMB of territorial subjects of the Russian Federation.

*Key words:* Centers of coordination of support of export-oriented subjects of small and medium business, export-oriented enterprises.