

А. В. Полянин,  
Л. И. Проняева,  
О. А. Федотенкова

## ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ

*Аннотация: в статье дана оценка существующей системе поддержки экспортно-ориентированного малого предпринимательства в регионах страны в рамках общей модели государственной поддержки малого бизнеса. Приведены результаты анализа экспортной деятельности в регионе на примере Орловской области. Определены факторы, сдерживающие и ограничивающие возможности развития экспорта субъектами малого предпринимательства в регионах. На основе исследования и оценки организации функционирования региональных центров поддержки экспорта предложен к использованию новый проектный подход в деятельности данных центров, позволяющий активизировать экспорт региональной продукции, расширить круг потенциальных ее участников за счет привлечения большего количества субъектов малого предпринимательства, занять наиболее перспективные ниши на зарубежных рынках. Предложенный авторами ряд рекомендаций по поддержке экспорта в регионах страны позволит повысить эффективность системы государственного регулирования экспортной деятельности, оптимизировать параметры участия России в системе мирохозяйственных связей, а также решить задачу увеличения экспорта несырьевых неэнергетических товаров, что соответствует приоритетным целями развития России в ближайшей перспективе.*

*Ключевые слова: государственная поддержка, экспорт, внешнеэкономическая деятельность, малое предпринимательство, кластер экспортно-ориентированных малых предприятий.*

UDK 339.564:334(470.319)

A. V. Polyinin,  
L. I. Pronyayeva,  
O. A. Fedotenkova

## THE STATE SUPPORT OF THE EXPORT FOCUSED SMALL BUSINESS IN THE REGION

*Abstract: in article an assessment is given to the existing system of support of export-oriented small business in regions of the country within the general model of the state support of small business. Results of the analysis of export activity are given in the region on the example of the Oryol region. The factors constraining and limiting possibilities of development of export by small business entities in regions are defined. On the basis of a research and assessment of the organization of functioning of the regional centers of support of export, the new design approach in activity of data of the centers allowing to intensify export of regional products, to expand a circle of its potential participants due to attraction of bigger number of small business entities, to occupy the most perspective niches in the foreign markets is offered to use. A number of recommendations about support of export in regions of the country offered by authors will allow to increase system effectiveness of state regulation of export activity, to optimize parameters of participation of Russia in the system of world economic communications and also to solve a problem of increase in export of non-oil not power goods that corresponds priority the purposes of development of Russia in the short term.*

*Keywords: state support, export, foreign economic activity, small business, cluster of export-oriented small enterprises.*

### **Введение**

В условиях глобализации международного экономического пространства, усиления межстрановой конкуренции, продолжения политики санкционной борьбы против России особую актуальность приобретают вопросы поиска новых направлений экономического развития страны и ее регионов. В этой связи особая роль отводится созданию благоприятных условий для повышения эффективности функционирования субъектов малого и среднего предпринимательства.

Значимость предпринимательского сектора для экономики определяется, несомненно, его вкладом в увеличение валового внутреннего продукта на основе успешной реализации предпринимательских идей. Развитие бизнеса способствует росту налоговых поступлений, а наличие конкуренции в рыночной экономике нацеливает предпринимателя на оптимизацию бизнес-процессов для снижения затрат, на модернизацию материально-производственной базы, на внедрение инноваций с целью повышения эффективности предпринимательской деятельности [5].

Все это в полной мере относится к субъектам малого предпринимательства как фундаменту экономической системы. И насколько надежен этот фундамент настолько будет устойчивым состояние экономики в целом. Малый бизнес занял прочное место в структуре экономики регионов и играет важную роль в социальной жизни их населения.

Как показывает опыт успешных структурных изменений в мировой экономике, ключевым моментом в этом является ориентация на экспортно-ориентированный экономический рост [1].

Поэтому на уровне регионов важнейшей задачей, включенной в стратегические программы регионального экономического развития, является наращивание производственного и экспортного потенциала малого бизнеса.

### **Государственная поддержка экспортно-ориентированного малого предпринимательства**

В сложных экономических условиях поддержка внешнеэкономической дея-

тельности субъектов малого бизнеса в регионах выступает действенным инструментом государственного регулирования процессов развития предпринимательского сектора.

Внешнеэкономическая деятельность представляет собой комплексный технологический процесс производства и реализации экспортной продукции в соответствии с разработанной внешнеэкономической стратегией выхода компании на зарубежные рынки. Такие компании обозначают как экспортно-ориентированные [7]. Реализация внешнеэкономической стратегии в развитых странах в условиях жесткой конкурентной борьбы демонстрирует эффективность государственной поддержки компаний-экспортеров. С этой целью в зарубежных странах создана и функционирует система регулирования внешнеэкономической деятельности, в том числе с инструментами поддержки малого и среднего бизнеса, ориентированного на выход на новые внешние рынки.

Оценивая существующую в стране систему поддержки экспорта на региональном уровне, следует отметить, что она не способна в полной мере обеспечить эффективную защиту компаний-экспортеров из сферы малого бизнеса и их конкурентоспособность на зарубежных рынках.

Система поддержки экспортно-ориентированного малого предпринимательства в регионах вписывается общую модель государственной поддержки малого бизнеса. Основные элементы существующей модели государственной поддержки субъектов малого бизнеса в составе общей схемы государственного регулирования развития предпринимательства в регионах (на примере Орловской области) представлены на рис. 1.

Характеризуя систему государственной поддержки малого предпринимательства в регионах, необходимо отметить, что региональные органы власти осуществляют координацию и мониторинг вопросов развития малого бизнеса как на определенной административной территории его расположения, так и в разрезе их отраслевой принадлежности.

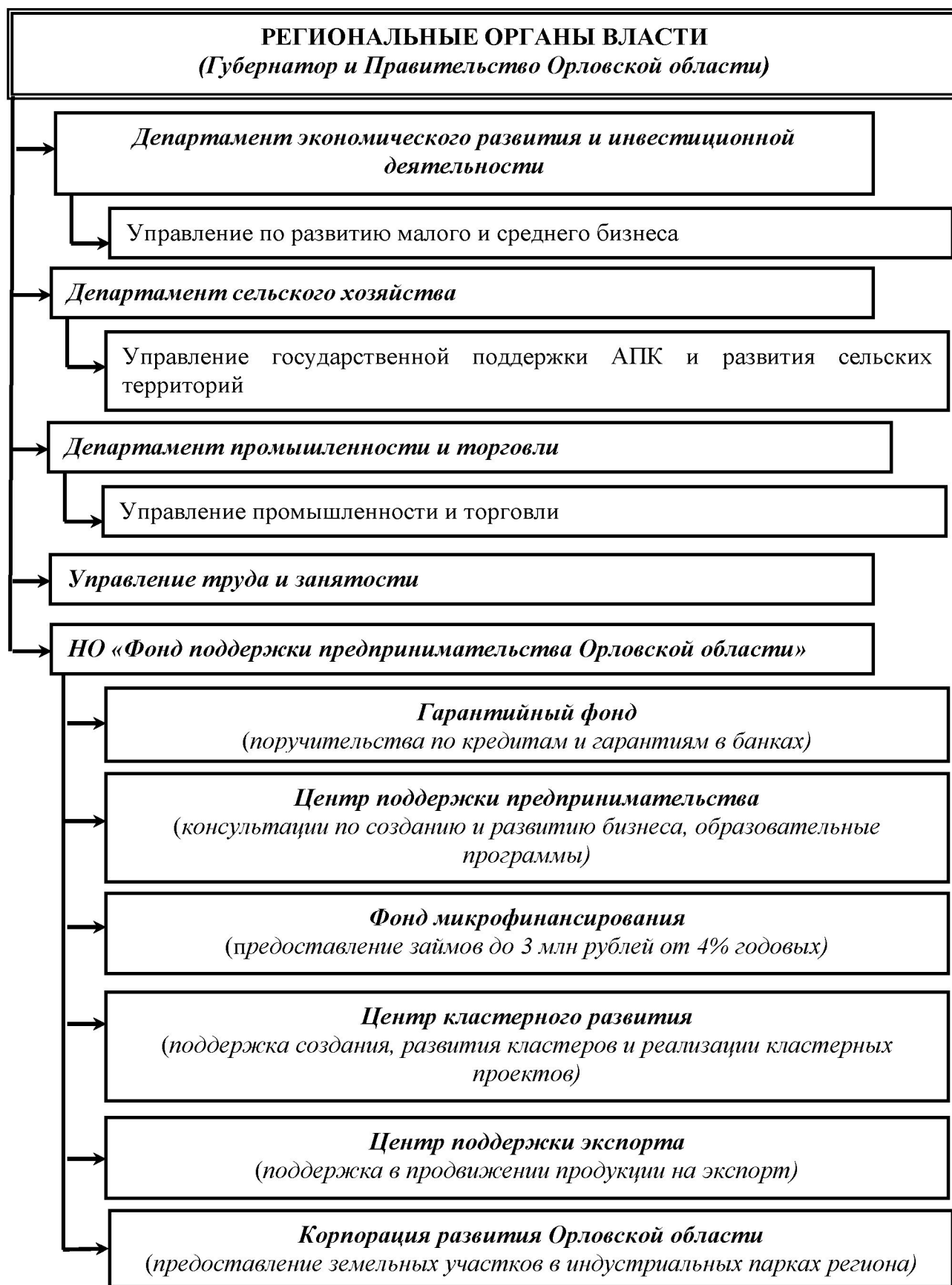


Рис. 1. Основные элементы модели государственной поддержки субъектов малого бизнеса в регионах (на примере Орловской области)

Подразделением, ответственным за поддержку малого предпринимательства в регионе, является Департамент экономического развития Орловской области, в составе которого основные функции выполняет Управление развития малого и среднего предпринимательства. Данное управление отвечает за разработку и обеспечение мер поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в регионе, а также за координацию деятельности органов исполнительной власти по вопросам развития предпринимательства в области. В рамках обеспечения инфраструктуры поддержки малого бизнеса в регионе функционируют гарантийный фонд, центр поддержки предпринимательства, фонд микрофинансирования, центр кластерного развития, центр поддержки экспорта и корпорация развития Орловской области.

Создание экспортных возможностей для региональной экономики является важным фактором развития. Большая часть экспортных поставок в регионах осуществляется преимущественно крупными предприятиями. Это связано с тем,

что субъекты малого и среднего предпринимательства сталкиваются с более высоким уровнем риска при ведении экспортной деятельности.

При этом устойчивое функционирование субъектов предпринимательства является важнейшим условием развития экономики и напрямую связано с их возможностями минимизировать негативное воздействие экономических рисков [8].

Безусловно, большинство экспортно-ориентированных малых предприятий заинтересованы в увеличении доли экспорта и стремятся расширить объемы и географию поставок. Этому способствует ситуация с низким курсом национальной валюты по сравнению с мировыми валютами и внешнеэкономическая деятельность может стать одним из драйверов развития малого предпринимательства.

Подтверждением этому служит анализ внешнеэкономической деятельности региона (на примере Орловской области) за ряд лет. Основные результаты внешнеэкономической деятельности региона представлены в таблице 1.

Таблица 1

*Динамика результатов внешнеэкономической деятельности  
в Орловской области, млн долларов*

Наименование показателя	2013	2014	2015	2016	2017	Темп роста, %
Внешнеторговый оборот	927,8	845,2	455,2	372,1	458,3	49,4
Экспорт	232,2	188,6	161,8	176,8	222,1	95,7
Импорт	695,6	656,6	293,4	195,3	236,2	34,0
Доля экспорта во внешнеторговом обороте, %	25,0	22,3	35,5	47,5	48,5	x

Представленные данные показывают сокращение внешнеторгового оборота в регионе почти вдвое на представленный период. Но при этом следует отметить произошедший перелом в 2017 году, когда он увеличился на 23 % по сравнению с 2016 годом и по прогнозным данным в 2018 году его увеличение составит 35 % к уровню 2017 года. За аналогичный период экспорт увеличился на 25 % и составил 221,1 млн долларов США, прогноз его увеличения в 2018 году составит еще около

20 %. Также необходимо отметить увеличение доли экспорта в общем объеме внешнеторгового оборота.

Основными торговыми партнерами организаций-экспортеров в Орловской области выступают Беларусь, Германия, Украина, Латвия, Италия, Казахстан и КНР. На данные страны приходится более половины общего объема внешнеторгового оборота. Динамика географии экспорта более подробно представлена в таблице 2.

## Динамика географии экспорта Орловской области

Наименование страны	Объем экспорта, млн долл.			Доля в общем объеме экспорта (2017 г), %	Прирост (2017 год к 2016 году)	
	2015 год	2016 год	2017 год		в млн долл.	в %
Латвия	40,10	40,20	38,68	17,4	- 1,52	- 3,8
Казахстан	32,14	27,53	36,15	16,3	+ 8,62	+ 31,3
Беларусь	22,07	23,49	30,67	13,8	+ 7,18	+ 30,6
Украина	10,14	9,94	13,93	6,3	+ 3,99	+ 40,1
Германия	6,35	18,73	13,30	6,0	- 5,43	- 29,0
Литва	4,76	4,04	10,84	4,9	+ 6,8	+ 168,3
Азербайджан	3,33	7,70	7,02	3,2	- 0,68	- 8,8
Ирак	1,95	0	6,04	2,7	+6,04	в 6 р.
Польша	2,04	5,38	4,96	2,2	- 0,42	- 7,8
Узбекистан	2,43	2,37	4,92	2,2	+ 2,55	+ 107,6
Великобритания	6,71	3,35	3,83	1,7	+ 0,48	+ 14,3

Данные таблицы показывают географию экспорта региона, обусловленную сложившимися в области экономическими и политическими связями. Лидерами по экспорту орловских товаров является Латвия, Казахстан и Беларусь. При этом по приросту экспорта лидируют также Казахстан и Беларусь, и набирающие обороты Литва, Ирак и Украина.

Несмотря на достаточно неплохие показатели экспортной деятельности, доля Орловской области в общероссийском экспорте составляет 0,06 %. По данным АО «Российский экспортный центр» регион занимает 62 позицию среди субъектов РФ и 16 место среди регионов ЦФО.

В то же время в регионе наблюдается увеличение количества организаций-экспортеров: так, в 2013 году 163 экспортера осуществляли внешнеторговые операции, а в 2017 году их число выросло и составило 192.

Анализ товарной структуры экспорта в Орловской области представлен на рис. 2.

За рассматриваемый период в регионе произошло изменение структуры экспортируемых товарных групп. Если в 2013 году лидером выступали продовольственные товары, то в 2017 году на первое место вышла машиностроительная продукция. При этом, остальные категории товаров также немного увеличили свои доли в общей структуре экспорта.



Рис. 2. Товарная структура экспорта в Орловской области, %

Среди продовольственных товаров основные статьи экспорта приходились на пшеницу, гречиху, безалкогольные напитки, молочную продукцию, кондитерские изделия и сахар. В свою очередь, первые две статьи экспорта направлялись в Латвию, Беларусь и Украину.

Среди машиностроительной продукции основными статьями экспорта являются холодильное и морозильное оборудование, по-

лупроводниковые изделия, насосное оборудование, коммунальная техника, а также оптические и аппаратные инструменты. Лидерами по их приобретению являются Беларусь, Казахстан и Ирак. Поставки металлов и изделий из них осуществляются в большей части в Германию, Беларусь и Украину.

Необходимо отметить постепенное расширение географии экспорта предприятиями Орловской области (таблица 3).

Таблица 3

*Динамика изменения географии внешнеторговой деятельности предприятий Орловской области*

Наименование показателя	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Количество стран внешнеторгового взаимодействия	72	81	84	86	84
Количество стран по экспорту	54	57	68	67	73

Данные показывают увеличение в 1,3 раза количества стран, в которые предприятия Орловской области экспортируют свои товары.

В настоящее время состояние экспортно-ориентированных субъектов малого предпринимательства остро зависит от политических решений. Положение малого бизнеса, ориентированного на экспорт крайне сложное, и это притом, что экспортно-ориентированные субъекты малого предпринимательства во многом способствуют решению проблемы занятости населения и снижения социальной напряженности, стабилизируя социально-экономическую ситуацию в регионах.

Определение перспектив развития экспортно-ориентированного малого предпринимательства в регионах страны должно производиться на основе оценки совокупности факторов, определяющих мотивацию субъектов малого бизнеса к участию в экспортной деятельности, и условий, позволяющих ее продолжать в перспективе [3].

Следует отметить ряд проблем и ограничений экспортных возможностей для малого бизнеса в регионах страны:

— сложность условий осуществления экспортных операций, наличие временных и финансовых затрат на прохождение таможенных процедур;

— отсутствие достаточного объема информации для поиска и анализа внешних рынков, выявления лучших возможностей для осуществления экспортной деятельности;

— недостаточная результативность отечественной системы поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого бизнеса, отсутствие налаженных контактов с потенциальными зарубежными партнерами на региональном уровне;

— низкий уровень квалификации менеджмента субъектов малого бизнеса по управлению внешнеэкономической деятельностью;

— отсутствие четких регламентированных механизмов применения процедур и нормативных требований при осуществлении экспортной деятельности;

— недоступность относительно дешевого финансирования для развития экспортной деятельности;

— высокая стоимость страхования коммерческих рисков по экспортным операциям для малого бизнеса;

— низкий уровень информированности субъектов малого предпринимательства об условиях и формах государственной поддержки содействия выходу на внешние рынки, о возможностях участия в целевых программах поддержки экспорта на региональном уровне;

— наличие языковых барьеров, затрудняющих поиск необходимой информации и налаживание деловых контактов.

Из указанного перечня факторов, сдерживающих развитие экспортной деятельности, в качестве важнейших субъектами малого бизнеса, по исследованиям Будковой С. В., были отмечены: высокие затраты для выхода на внешние рынки, отсутствие информации

о потенциальных зарубежных партнерах, низкая доступность инвестиционных ресурсов. Также среди других факторов предприниматели указали недостаток оборотных средств, сложность процедур таможенного оформления, высокие экспортные пошлины [2].

Следовательно, для экспортно-ориентированных малых предприятий в первую очередь важна финансовая и маркетинговая, а затем уже и административная поддержка при выходе на внешний рынок.

Такую поддержку осуществляют в настоящее время государственные структуры, занимающиеся развитием малого бизнеса в регионах, в состав которых входят центры координации экспорта. По данным Министерства экономического развития РФ на сегодняшний день в 41 регионе страны

успешно функционируют такие центры, оказывающие, в том числе поддержку экспортно-ориентированным субъектам малого и среднего предпринимательства.

Деятельность центра поддержки экспорта в Орловской области осуществляется в рамках государственной программы «Развитие предпринимательства и деловой активности в Орловской области». В рамках ее подпрограммы по развитию и поддержке малого и среднего предпринимательства в регионе определены индикаторы, которые должны быть достигнуты по результатам ее реализации.

Выделение финансовых ресурсов на создание и развитие Центра поддержки экспорта в Орловской области, а также источники финансирования на период с 2016 по 2020 годы, представлены в таблице 4.

Таблица 4

*Финансирование деятельности Центра поддержки экспорта в Орловской области, тыс. рублей*

Источник финансирования	Распределение расходов по годам					
	всего	2016	2017	2018	2019	2020
Всего	19753	3606	3191	5000	2956	5000
Областной бюджет	944	105	191	250	147	250
Федеральный бюджет	17308	2000	3000	4750	2808	4750
Внебюджетные источники	1500	1500	x	x	x	x

Основным источником финансирования деятельности Центра поддержки экспорта в Орловской области выступает федеральный бюджет. Необходимо отметить крайне низкое финансирование данной сферы со стороны региональных властей. Кроме того, представляется, что общая сумма средств, выделяемых на поддержку экспорта в регионе, является недостаточной для ускоренного развития экспортной деятельности.

Выделение большего объема средств из федерального бюджета или бюджетов регионов под определенные мероприятия по развитию экспорта, субсидирование экспортных затрат предприятиям-экспортерам будут стимулировать экспортную деятельность. Среди мер государственной поддержки наиболее действенными многие эксперты считают возмещение процентной ставки по экспортным кредитам, возмещение затрат на сертификацию и льготное экспортное кредитование, так как они связаны в первую очередь с предоставлением субсидий [4].

Регионы страны стоят перед решением сложной задачи совершенствования в кратчайшие сроки системы поддержки экспорта отечественных компаний с учетом стратегий их развития. При этом необходимо совершенствовать систему поддержки экспорта в условиях общей нестабильности мировой экономики, усиления глобальной конкуренции и острой борьбе за новые рынки сбыта [6].

Деятельность региональных центров поддержки экспорта связана с продвижением инвестиционных проектов субъектов малого и среднего предпринимательства региона на зарубежных рынках и способствует увеличению объемов экспорта продукции, формированию положительного имиджа региона, повышению его инвестиционной привлекательности, улучшению социально-экономических показателей. Функции региональных центров поддержки экспорта можно подразделить на две группы: информационно-консультационные и функции бизнес-сопровождения (рис. 3).

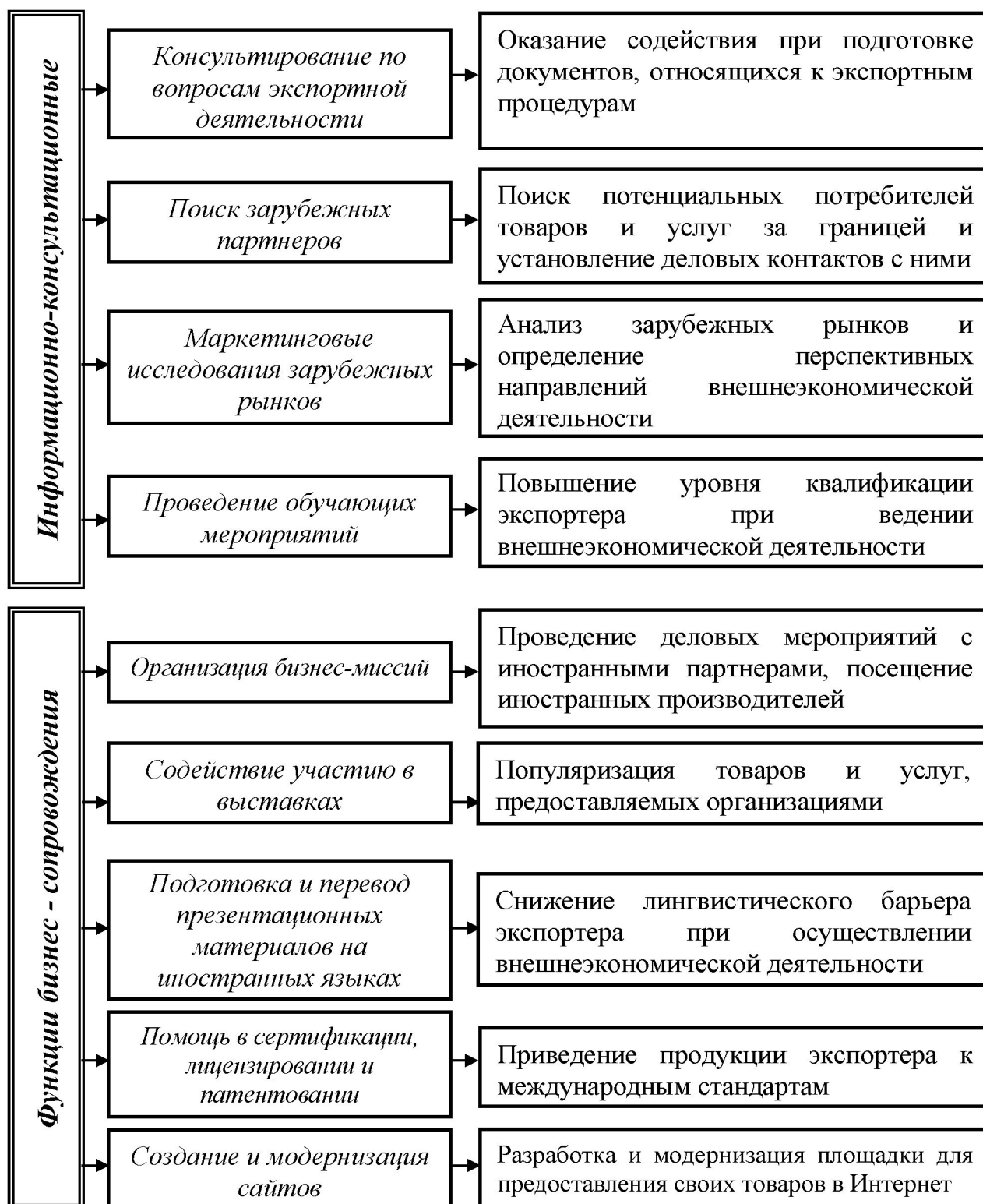


Рис. 3. Основные функции региональных центров поддержки экспорта

К функциям региональных центров поддержки экспорта относятся:

— консультирование по вопросам экспортной деятельности, в том числе содействие при подготовке документов (сертификации, лицензировании и патентовании), относящихся к процедуре экспорта;

— формирование базы и поиск новых зарубежных партнеров как потенциальных клиентов и установление деловых контактов с ними;

— организация проведения бизнес-встреч и других деловых мероприятий с иностранными партнерами;



— проведение маркетинговых исследований зарубежных рынков для определения перспективных направлений внешнеэкономической деятельности отечественных предприятий;

— подготовка и перевод презентационных материалов на иностранных языках для снижения лингвистического барьера экспортера при осуществлении внешнеэкономической деятельности;

— проведение обучающих мероприятий для повышения знаний и умений экспортера при ведении внешнеэкономической деятельности.

Детально механизм работы центра поддержки экспорта при обращении субъекта малого бизнеса представлен на рис. 4.

Центр поддержки экспорта реализует практически полный цикл услуг по сопровождению экспортного проекта.

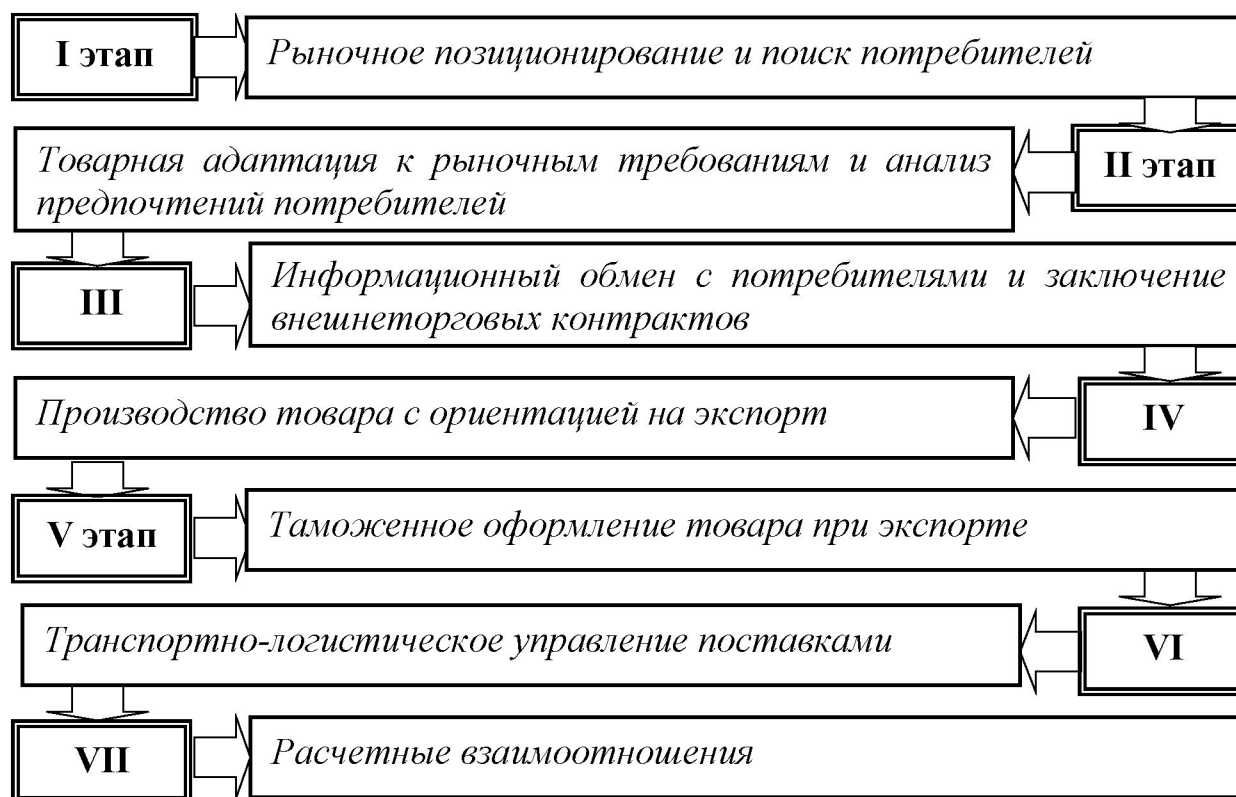


Рис. 4. Этапы реализации экспортного проекта с участием Центра поддержки экспорта

Обратившись за консультацией субъект малого предпринимательства получает от экспортного центра результаты маркетинговых исследований интересующего рынка, чтобы иметь представление о перспективах экспортной деятельности. Экспортный центр может осуществлять содействие в поиске потенциальных покупателей, которые заинтересованы в экономических связях с нашей страной. Кроме того, центр поддержки экспорта обладает необходимой информацией по конкретным возможностям экспортных продаж в каждом отдельном случае, будь то прямой выход на рынок или выход через посредника. Перечисленные выше услуги предоставляются бесплатно для субъектов малого и среднего предпринимательства.

При этом, если консультирование по вопросам экспортной деятельности является бесплатным для субъектов малого предпринимательства, то оказание помощи по сертификации продукции осуществляется на условиях софинансирования, при которых до 80 % стоимости услуги оплачивается за счет бюджетных средств.

Если на каком-либо этапе осуществления внешнеэкономической деятельности у будущего экспортера возникает проблема, он может обращаться за помощью в центр поддержки экспорта.

Несмотря на наличие комплексной системы услуг, работа центра поддержки экспорта может быть усовершенствована. В этой связи предлагается внедрить про-

ектный подход в модель обслуживания экспортно-ориентированных субъектов мало-

го предпринимательства, схематично представленный на рис. 5.



Рис. 5. Схема реализации проектного подхода в деятельность Центра поддержки экспорта

На первом этапе, центром поддержки экспорта осуществляется прием заявок от субъектов малого предпринимательства, заинтересованных в введении внешнеторговой деятельности. Принятые заявки сортируются по видам и категориям продукции с целью формирования определенных групп товаров для последующей продажи. При этом происходит формирование региональных кластеров экспортно-ориентированных малых предприятий, объединенных по признаку видовой однородности производимой ими продукции. В связи с тем, что требования к экспортируемой продукции могут быть различны, их классификация призвана облегчить подготовку и надлежащее оформление соответствующих документов для успешной процедуры экспорта. Категоризация заявок позволит в будущем осуществлять анализ основных направлений внешнеторговой деятельности, а также выявить возможные проблемы при ее реали-

зации. При этом будет происходить продвижение конкретного продукта на внешний рынок, который смогут произвести в необходимом объеме поставок субъекты малого предпринимательства в регионе.

На втором этапе происходит поиск зарубежных партнеров с учетом специфики продукции, а также маркетинговые исследования. В период реализации мероприятий по поиску подходящих партнеров, центром поддержки экспорта осуществляется проведение обучающих курсов в части касающейся определенных групп товаров. Узконаправленная специфика курсов необходима для более эффективного раскрытия потенциала экспортера и овладения им необходимых навыков и умений. Поиск зарубежных партнеров также предполагает проведение деловых переговоров и встреч. В рамках реализации двух этапов предполагается бюджетное финансирование деятельности центра, что соответствует нормам текущей деятельности данной организации.

На третьем этапе осуществляется заключение сделки с зарубежными партнерами. Заключение и сопровождение сделки осуществляется экспортным центром с одним из главных субъектов кластера экспортно-ориентированных малых предприятий на определенный объем поставки, который, в свою очередь, заключает субконтракты с другими малыми предприятиями, входящими в кластер и способными обеспечить производство товара для выполнения объемов поставок при необходимости. В процессе поиска поставщика необходимо также уделить внимание производственным мощностям потенциальных экспортеров, в противном случае, экспортная деятельность может оказаться убыточной и привести к финансовым потерям со стороны малого бизнеса. Экспортный центр при этом получает доход в виде процентов от общей стоимости заключенного контракта. Полученные денежные средства предполагается направлять на продвижение отечественных товаров и услуг на зарубежных рынках путем проведения конгрессно-выставочных мероприятий, организацию бизнес-миссий и презентаций, а также более активному продвижению товаров через сеть Интернет.

Таким образом, применение предложенного нами проектного подхода позволит активизировать экспортную деятельность в регионе, расширить круг потенциальных ее участников за счет привлечения большего количества субъектов малого предпринимательства, занять наиболее перспективные ниши на зарубежных рынках, что, в свою очередь, увеличит вероятность заключения новых контрактов.

В качестве дополнительных рекомендаций по оптимизации деятельности центров поддержки экспорта в регионах страны можно предложить следующие:

— активизация сотрудничества с ОАО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» (ОАО «ЭКСАР»), деятельность которого связана со страхованием рисков при осуществлении экспортных операций, в том числе рисков неплатежей от зарубежных контрагентов в странах с высокой политической и экономической нестабильностью;

— проведение маркетинговых исследований с целью поиска новых рынков сбыта продукции регионального кластера экс-

портно-ориентированных субъектов малого предпринимательства, в результате которых будет получена объективная информация о потенциале внешнего рынка и мерах по минимизации потерь в случае возникновения неплатежей по заключенным внешнеторговым контрактам;

— использование современных способов продвижения продукции регионального кластера экспортно-ориентированных субъектов малого предпринимательства (создание интернет-сайтов, интернет-магазинов с информацией на русском и иностранных языках тех стран, в которых выявлена потенциальная потребность в продукции, производимой отечественными предприятиями);

— развитие механизмов информационной, правовой и методической поддержки экспортеров (формирование на постоянной основе массива статистической информации о внешнеторговой деятельности экспортно-ориентированных субъектов малого предпринимательства, проведение аналитического исследования условий, препятствий и проблем внешней торговли, в том числе для субъектов малого предпринимательства региона);

— создание под руководством Министерства экономического развития и торговли во взаимодействии с другими министерствами и ведомствами, в сфере ответственности которых находятся вопросы внешней торговли, Торгово-промышленной палатой России, объединениями предприятий учебных программ, программ специальных семинаров и тренингов для сотрудников органов региональной и местной власти, менеджмента организаций, представителей малого бизнеса, связанных с условиями и правилами осуществления внешнеэкономической деятельности, использованием современных методов управления экспортными операциями;

— создание на региональном уровне специализированного экспортно-кредитного агентства для продвижения механизмов экспортного кредитования и страхования с целью активизации финансовой поддержки экспортной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства;

— разработка и внедрение программ финансовой поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого предпринимательства на получение международных сертификатов, а также для участия в зару-

бежных выставках и ярмарках с целью освоения новых экспортных рынков;

— организация деятельности центра поддержки экспорта в регионе по принципу «одного окна», когда потенциальные и действующие предприятия-экспортеры будут получать комплексный пакет услуг по поддержке (включая финансовую, страховую, обучающую поддержку) для продвижения своей продукции на внешние рынки;

— проведение анализа проблем, возникающих в процессе сопровождения экспортных операций, установления новых коммерческих контактов и разработки соответствующих рекомендаций по совершенствованию государственной политики в части поддержки экспортной деятельности.

### Заключение

Таким образом, использование предложенных нами рекомендаций по совершенствованию деятельности по поддержке экспорта в регионах страны позволит повысить эффективность системы государственного регулирования экспортной деятельности и оптимизировать параметры участия России в системе мирохозяйственных связей, что имеет особое значение в условиях активизации процессов экономической глобализации и сотрудничества. Нацеленность данных рекомендаций на поддержку экспортно-ориентированных субъектов малого предпринимательства позволит решить как задачу развития малого бизнеса в регионах страны, так и задачу увеличения экспорта сырьевых неэнергетических товаров, что будет способствовать достижению одной из важнейшей стратегических целей развития России в ближайшей перспективе.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Блинов А. О. Диагностика развития малого предпринимательства в России / А. О. Блинов, О. С. Рудакова // Экономика. Налоги. Право. — 2014. — № 4. — С. 62—66.

2. Будкова С. В. Факторы, определяющие развитие экспортно-ориентированных малых и средних предприятий / С. В. Будкова // Социально-экономические явления и процессы. — 2015. — Т. 10. № 6. — С. 24—29.

3. Галеева Д. К. Финансовое стимулирование развития российских малых пред-

приятий, производящих продукцию на экспорт / Д. К. Галеева, Т. В. Акимова // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. — 2016. — № 1 (60). — С. 37—41.

4. Дворяткина К. И. Государственная политика поддержки экспортно-ориентированных организаций / К. И. Дворяткина, Е. А. Панявина // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. — ВГЛТУ. — 2015. — № 3. — С. 69—73.

5. Дробышева О. В. Влияние санкций на экспортно-ориентированные субъекты малого предпринимательства воронежской области / О. В. Дробышева, С. С. Морковина // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. ВГЛТУ. — 2015. — № 3. — С. 78—82.

6. Красюк Ю. В. Развитие инфраструктуры поддержки экспортно-ориентированных организаций МСП / Ю. В. Красюк // Социально-экономические явления и процессы. — 2017. — № 2. — С. 58—63.

7. Покровская В. В. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / В. В. Покровская. — М. : Экономитъ, 2009. — 672 с.

8. Полянин А. В. Управление рисками в предпринимательской деятельности на основе идентификации экономических угроз / А. В. Полянин, Л. И. Проняева, О. А. Федотенкова // Вестник Академии знаний. — 2018. — № 2 (25). — С. 178—189.

*Среднерусский институт управления — филиал РАНХиГС, г. Орел*

*Полянин А. В., доктор экономических наук, профессор, декан факультета государственного и муниципального управления и экономики народного хозяйства*

*E-mail: Polyanin.andrei@yandex.ru*

*Тел.: 89202872081*

*Проняева Л. И., доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономики и экономической безопасности*

*E-mail: Pli.dom@mail.ru*

*Тел.: 89038810497*

*Федотенкова О. А., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и экономической безопасности*

*E-mail: O-fedotenkova@yandex.ru*

*Тел.: 89051671341*