УДК: 332.122 DOI: 10.22394/2071-2367-2019-14-6-140-156

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЕМ ЭКСПОРТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ

Проняева Л.И., Федотенкова О.А.[1]

Аннотация. Цель статьи – разработка новых управленческих подходов по развитию экспортно-ориентированного малого предпринимательства в регионе. Для активизации экспортной деятельности в регионе и вовлечения в нее субъектов малого предпринимательства может быть использован кластерный подход. Формирование региональных кластеров экспортно-ориентированных малых предприятий позволит усилить их экспортный потенциал, обеспечить большие возможности по выполнению экспортных контрактов, снизить риски внешнеэкономической деятельности. *Методология исследования* – анализ динамики доли экспорта и его структуры во внешнеторговом обороте Орловской области; моделирование реализации кластерного подхода в управлении деятельностью экспортно-ориентированных субъектов малого бизнеса в регионе. В статье анализируется состояние экспортной деятельности в регионе на примере Орловской области. Выявлены причины и проблемы, сдерживающие ее развитие. Представлена схема поэтапного сопровождения экспортных сделок Центром поддержки экспорта, нацеленного на создание благоприятной среды для развития внешнеэкономической деятельности в регионе. Разработана модель реализации кластерного подхода в управлении деятельностью экспортно-ориентированных субъектов малого предпринимательства в регионе, позволяющая повысить их экспортные возможности и обеспечить надежность выполнения заключенных контрактов. *В результате исследования* обозначено, что формирование кластеров экспортно-ориентированных малых предприятий в регионе позволит значительно увеличить объемы экспорта отечественных продуктов на внешний рынок и целенаправленно регулировать экспортную деятельность в соответствии с национальными целями развития экономики страны и ее регионов.

Ключевые слова: управление, экспорт, малый бизнес, предпринимательство, внешнеэкономическая деятельность, кластер, региональная экономика.

Проняева Людмила Ивановна – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономики и экономической безопасности, Среднерусский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, адрес: 302028, Россия, б. Победы, д.5а, e–mail: pli.dom@mail.ru

Федотенкова Ольга Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и экономической безопасности, Среднерусский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, адрес: 302028, Россия, б. Победы, д.5а, e–mail: o–fedotenkova@yandex.ru

CLUSTER APPROACH TO THE MANAGEMENT OF EXPORT-ORIENTED SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN THE REGION

PRONYAEVA L. I. – Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department of Economy and Economic Security, Central Russian Institute of Management – a branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Russian Federation, Orel), e-mail: pli.dom@mail.ru
FEDOTENKOVA O. A. – Candidate of Economic Sciences, Docent, Associate Professor at the Department of Economy and Economic Security, Central Russian Institute of Management – a branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Russian Federation, Orel), e-mail: o-fedotenkova@yandex.ru

Abstract. The purpose of the article is the development of new management approaches for the development of export-oriented small business in the region. The development of foreign economic activity and the increase in export volumes are an important task for the country's regions, the solution of which will contribute to the achievement of the goals outlined in national projects to expand international cooperation and regional products to enter foreign markets. A cluster approach can be used to enhance export activity in the region and involve small businesses in it. The formation of regional clusters of export-oriented small enterprises will enhance their export potential, provide great opportunities for the implementation of export contracts, and reduce the risks of foreign economic activity. The implementation of regional policies to support export-oriented small businesses should be accompanied by a set of government support measures and the creation of an effective infrastructure for export activities. *Research methodology* - analysis of the dynamics of the share of exports and its structure in the foreign trade turnover of the Orel region; modeling the implementation of the cluster approach in managing the activities of export-oriented small businesses in the region. The article analyzes the state of export activity in the region on the example of the Orel region. The causes and problems that hinder its development are identified. The assessment of the activities of government agencies that regulate the export activities of enterprises in the region is given. The functional tasks of the regional Center for Export Support were grouped in two blocks: information and consulting functions and business support functions. The scheme of phased support of export transactions by the Export Support Center is presented, aimed at creating an enabling environment for the development of foreign economic activity in the region. A model for the implementation of the cluster approach in managing the activities of export-oriented small businesses in the region has been developed, which allows to increase their export opportunities and ensure the reliability of the execution of contracts. The formation of clusters of export-

oriented small enterprises in the region will significantly increase the volume of domestic products exported to the foreign market and purposefully regulate export activities in accordance with the national economic development goals of the country and its regions.

Keywords: management, export, small business, entrepreneurship, foreign economic activity, cluster, regional economy.

Введение. В качестве важнейших целей развития национальной экономики в настоящее время обозначены поддержка малого и среднего предпринимательства и индивидуальной предпринимательской инициативы, развитие международной кооперации и экспорта, повышение производительности труда и занятости. Достижению этих целей будут способствовать активизация вовлечения и создание благоприятных условий для осуществления экспортной деятельности субъектами малого предпринимательства в регионах страны.

Повышение экспортных возможностей субъектов малого бизнеса становится в настоящих условиях вполне осуществимой задачей, поскольку малые предприятия более приспособлены к рыночным условиям, имеют гибкую систему управления, возможности диверсификации производства при условии оказания им государственной поддержки с использованием широкого спектра инструментов (организационных, финансовых, информационных и др.). При этом стимулирование государством внешнеэкономической деятельности малых предприятий должно осуществляться на всех уровнях: федеральном, региональном и муниципальном.

Возможность выхода субъектов малого предпринимательства на зарубежные рынки существенно повышает шансы на успешное развитие и увеличивает их конкурентоспособность [1]. В этих условиях деятельность малых предприятий должна быть сориентирована на осуществление несырьевого экспорта и его географической диверсификации, так как в существующей структуре экспорта в стране, который в большей части реализуется крупным бизнесом, доля сырьевого компонента составляет около 90%, что не способствует развитию новых производств внутри страны, росту налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, созданию рабочих мест и продолжает делать экономику страны зависимой от мировых цен на энергоресурсы. Поэтому руководство регионов страны стоит перед решением сложной задачи – совершенствовать систему поддержки экспорта в условиях общей нестабильности мировой экономики, усиления глобальной конкуренции и острой борьбе за новые рынки сбыта.

[1] Мазилов Е.А. Экспортный потенциал малых и средних предприятий // Проблемы развития территории. – 2015. – №5(79). – С. 26–35.

Экспортные возможности малого бизнеса как фактор развития региональной экономики

Активизации экспортной деятельности субъектов малого предпринимательства в настоящее время препятствует сложившаяся асимметрия в уровнях развития регионов как в экономической, так и в социальной сфере[1].

В этих условиях стимулирование внешнеэкономической деятельности в регионах, совершенствование законодательной базы, развитие инфраструктуры поддержки экспорта выступают действенным инструментом государственного регулирования процессов развития предпринимательского сектора в целом и малого бизнеса в частности.

Государственная внешняя политика развитых зарубежных стран четко ориентирована на поддержку компаний, которые направляют свою продукцию на экспорт. Особое внимание при этом уделяется экспортно-ориентированному малому и среднему бизнесу, применяются различные формы его государственной поддержки для обеспечения конкурентоспособности продукции на новых внешних рынках [2] . В ряду зарубежных стран наибольшую активность в области господдержки демонстрируют европейские страны, которые развивают экспортный потенциал своего малого бизнеса. Так, например, созданы и функционируют эффективные системы гарантий экспортных поставок в Германии, Австрии, Италии, Финляндии. Создана единая система гарантий Евросоюза[3].

Формирование благоприятных условий для экспортных возможностей малого бизнеса является важным фактором развития региональной экономики. Следует отметить, что основными участниками внешнеэкономической деятельности в регионах страны являются крупные компании. Это связано с наличием высокого уровня риска для субъектов малого предпринимательства при осуществлении экспортной деятельности.

При этом снижение предпринимательских рисков, обеспечение устойчивости субъектов малого бизнеса при ведении любой деятельности являются важнейшими условиями развития экономики региона и первоочередной задачей органов его управления[4].

Субъекты малого предпринимательства, участвующие во

---

[1] Ермаков В.П. Экспортный потенциал малого и среднего бизнеса России // Журнал предпринимательского и корпоративного права. – 2017. – №2(6). – С. 10–15.

[2] Фадеева О.В. Внешнеэкономическая деятельность предприятий малого и среднего бизнеса российской федерации: региональные аспекты // Вестник Финансовой академии. – 2010. – №4(58). – С. 44–47.

[3] Хусаинов М.К. Исследование зарубежного опыта финансирования и поддержки малого и среднего предпринимательства // Бизнес в законе. – 2012. – №2. – С. 271–273.

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

внешнеэкономической деятельности, всегда заинтересованы в увеличении доли экспорта и стремятся расширить его объемы и географию поставок. В настоящее время эти возможности создает низкий курс национальной валюты, повышающий конкурентоспособность отечественной продукции на мировом рынке.

Подтверждением этому служит анализ внешнеэкономической деятельности региона (на примере Орловской области) за ряд лет. Динамика экспорта и импорта в региональной экономике представлена на рис. 1.

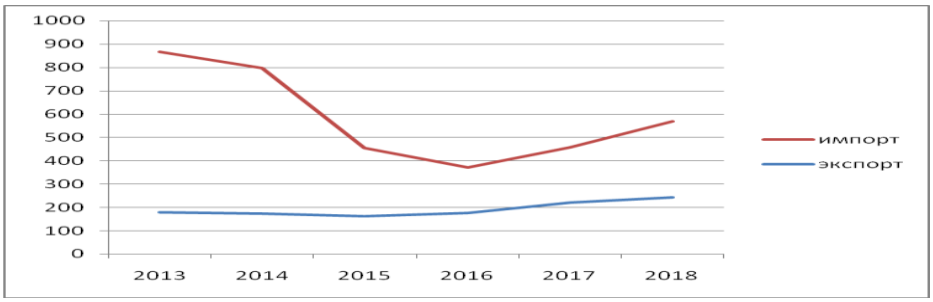


Рисунок 1 – Динамика экспорта и импорта продукции предприятий Орловской области

Figure 1 – Dynamics of export and import of products of Orel region enterprises

Данные рисунка демонстрируют тенденции сохранения уровня экспорта региональной экономики при значительном снижении импорта товаров. Все это происходит на фоне санкционной политики зарубежных стран, которая сдерживает развитие внешнеэкономической деятельности российских предприятий.

На рисунке 2 представлена динамика доли экспорта во внешнеторговом обороте Орловской области, которая подтверждает усиление экспортной составляющей региональной экономики.



Рисунок 2 – Динамика доли экспорта во внешнеторговом обороте Орловской области

Figure 2 – Dynamics of export share in foreign trade turnover of Orel region

Оценивая структуру географии экспорта в регионе, следует отметить, что за последние годы она претерпела некоторые изменения. Динамика географии экспорта более подробно представлена в табл. 1.

Таблица 1 – Динамика географии экспорта продукции предприятий Орловской области

Table 1 – Dynamics of export geography of Orel region enterprises

Наименование страны	Объем экспорта, млн. долл.			Доля в общем объеме экспорта (2018 г), %
	2016 год	2017 год	2018 год	
Латвия	40,10	40,20	38,68	17,4
Казахстан	32,14	27,53	36,15	16,3
Беларусь	22,07	23,49	30,67	13,8
Украина	10,14	9,94	13,93	6,3
Германия	6,35	18,73	13,30	6,0
Литва	4,76	4,04	10,84	4,9
Азербайджан	3,33	7,70	7,02	3,2
Ирак	1,95	0	6,04	2,7
Узбекистан	2,43	2,37	4,92	2,2
Великобритания	6,71	3,35	3,83	1,7

Среди стран ближнего зарубежья в объемах экспорта лидируют Латвия, Казахстан и Беларусь. Причем в две последние страны наблюдается существенный рост экспорта. Эти же тенденции наблюдаются по экспорту товаров в Литву и Азербайджан. Из стран дальнего зарубежья из Орловской области больше всего товаров экспортируется в Германию и Ирак.

Увеличение объемов экспорта в регионе связано с ростом количества организаций, которые осваивают зарубежные рынки, на которых реализуют свою продукцию. Если в 2013 году таких предприятий было 163, то в 2018 году их количество увеличилось до 192. Анализ товарной структуры экспортной продукции представлен в табл. 2.

Таблица 2 – Структура экспорта Орловской области по товарным группам, %

Table 2 – Structure of Orel region exports by commodity groups,%

Наименование группы товаров	2014	2015	2016	2017	2018
Машиностроительная продукция	24,5	34,7	53,2	62,4	67,5
Продовольственные товары	15,9	11,9	10,8	1,9	1,5
Металлы и изделия из них	4,9	5,8	8,3	9,5	8,5
Текстильные изделия, обувь	0,9	1,1	2,0	2,2	1,7
Продукция химической промышленности	31,9	42,4	17,9	17,4	15,4
Прочие товары	11,9	4,1	7,8	6,6	5,6

За анализируемый период существенных изменений в структуре экспортируемой продукции в Орловской области не произошло. Так, наибольший удельный вес в общем объеме экспорта принадлежит машиностроительной продукции (холодильное и морозильное оборудование, полупроводниковые изделия, насосное оборудование, коммунальная техника и др.). На втором месте по объемам находится продукция химической промышленности, по которой, однако, наблюдается снижение удельного веса в структуре экспорта продукции с 31,9 % до 15,4 %. Эти потери компенсированы ростом долей продукции из металлов и машиностроительной продукции.

Тенденции изменения географии экспорта продукции Орловской области демонстрируют рост количества стран внешнеторгового взаимодействия в региональные организации. Если в 2013 году регион по внешнеторговому обороту взаимодействовал с 72 странами, в том числе по экспорту с 54 странами, то в 2018 году география внешнеэкономической деятельности расширилась до 84 стран, в том числе по экспорту с 73 странами.

Разработка программ развития экспортно-ориентированного малого бизнеса в регионах страны должна производиться на основе оценки совокупности факторов, определяющих мотивацию малых предприятий к экспортной деятельности[1].

Оценивая результаты экспортной деятельности малых предприятий в регионах, можно установить причины и проблемы, сдерживающие ее развитие (рис. 3).

Оценивания степень влияния на указанную ситуацию, в работе Будковой С.В. в качестве проблем, требующих первоочередного решения, обозначены: дополнительные и зачастую весомые расходы для малого бизнеса по осуществлению экспортных операций, недостаточность информации о возможных зарубежных партнерах [2] . Многие исследователи экспортных возможностей отечественного малого бизнеса в качестве причин, препятствующих развитию экспорта региональной продукции, отмечают: малые производственные мощности, нехватка оборотных средств, низкая конкурентоспособность продукции, сложность таможенных процедур и др.[3].

Обобщая данные проблемы, следует отметить, что для малых предприятий в регионах для развития их экспортного потенциала в первую очередь необходимы меры не только финансовой, но и административной поддержки, включающей консультационные, информационные, обучающие и другие услуги.

---

[1] Галеева Д.К., Акимова Т.В. Финансовое стимулирование развития российских малых предприятий, производящих продукцию на экспорт // Вестник Саратовского государственного социально–экономического университета. – 2016. – № 1 (60). – С. 37–41.

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

[3] Морковина С.С., Панявина Е.А., Будкова С.В. Методический подход к обоснованию форм поддержки экспортно–ориентированных предприятий // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – №10(409). – С. 16–25



Рисунок 3 – Причины и проблемы, сдерживающие развитие экспортной деятельности малых организаций в регионах

Figure 3 – Reasons and problems hindering the development of export activities of small organizations in the regions

Административную поддержку развития экспортно-ориентированного малого бизнеса в регионах осуществляют созданные в последние годы Центры поддержки экспорта, которые координируют действия, проводят консультационную и информационную работу с субъектами малого предпринимательства[1].

[1] Фадеева О.В. Внешнеэкономическая деятельность предприятий малого и среднего бизнеса РФ: региональные аспекты // Вестник Финансовой академии. – 2010. – №4(58). – С. 44–47.

Аналогичную работу проводит и Центр поддержки экспорта в Орловской области. Нами сгруппированы его функциональные задачи по двум функциональным блокам: информационно-консультационные функции и функции бизнес-сопровождения (рис. 4).

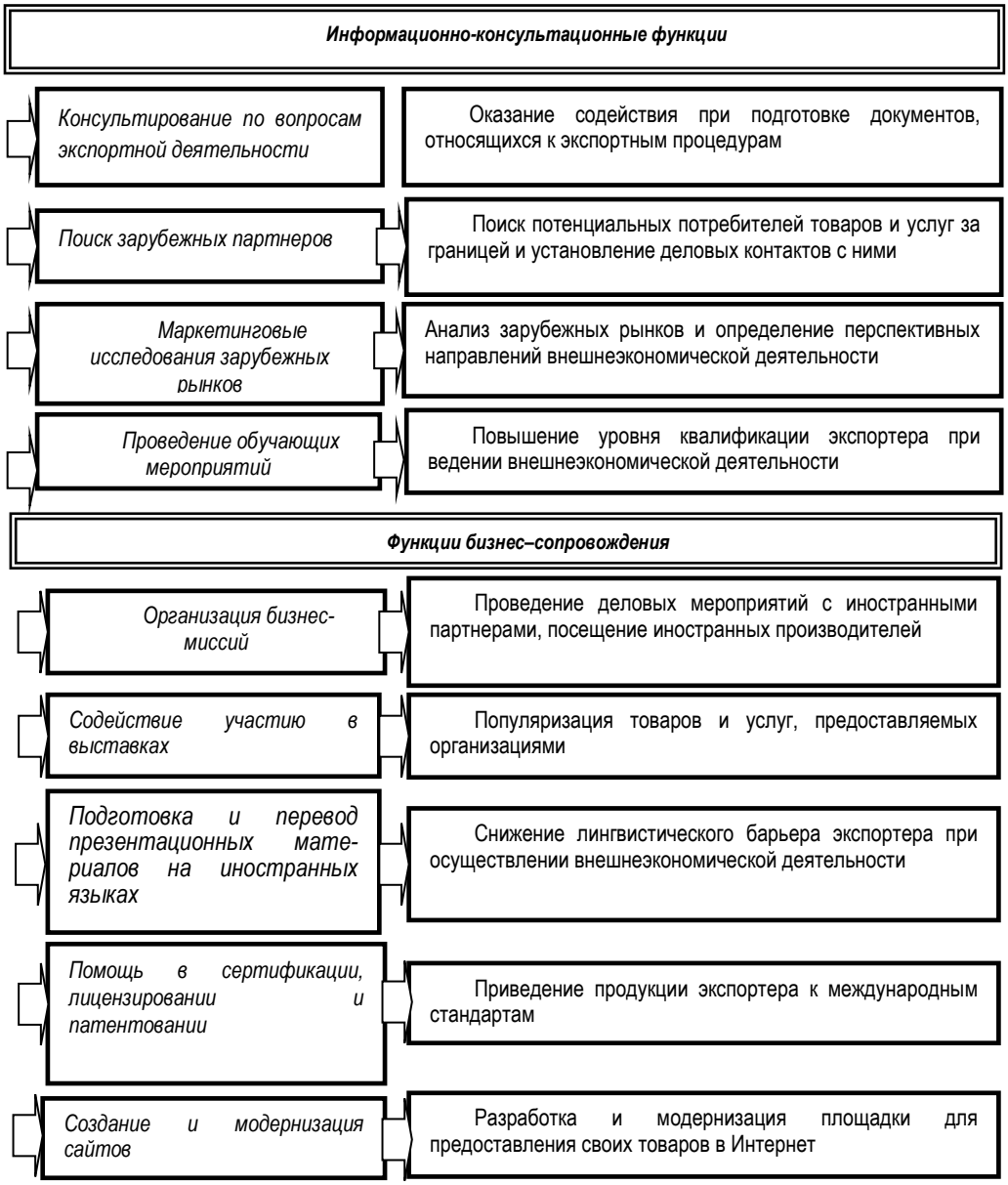


Рисунок 4 – Основные функции региональных центров поддержки экспорта
Figure 4 – Main functions of regional export support centers

Данные функции выполняются Центром поддержки экспорта в рамках государственной программы «Развитие предпринимательства и деловой активности в Орловской области», в которой определены индикаторы развития малого предпринимательства в регионе.

Схема поэтапного сопровождения экспортных сделок Центром поддержки экспорта Орловской области, нацеленного на создание благоприятной среды для развития внешнеэкономической деятельности в регионе, представлена на рис. 5.

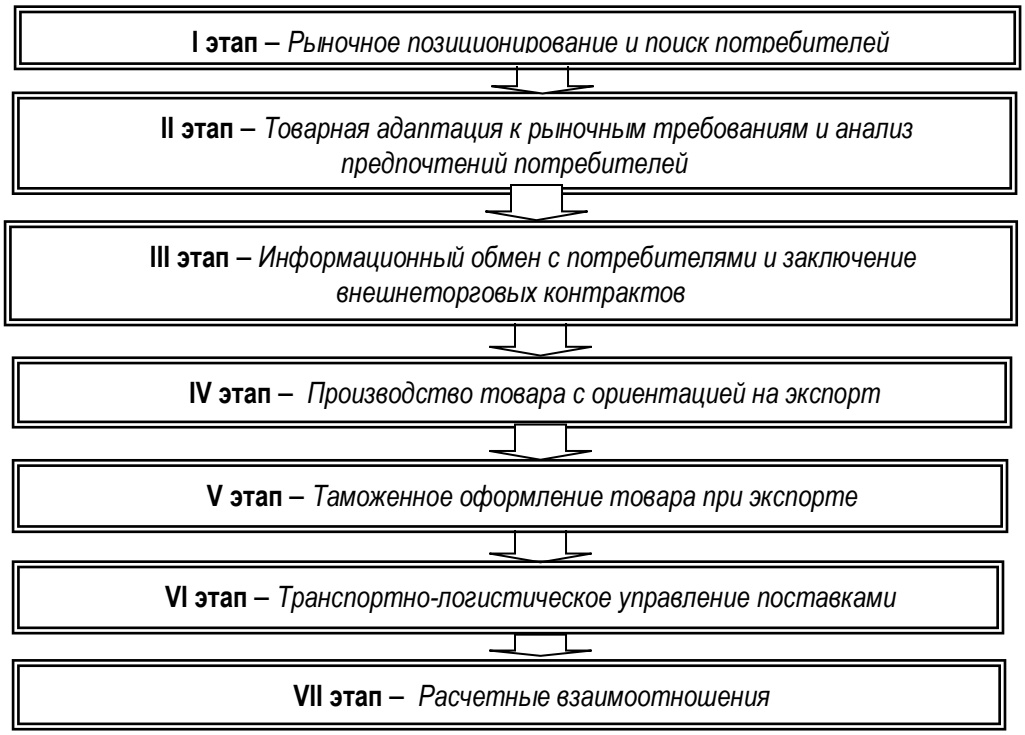


Рисунок 5 – Схема поэтапного сопровождения экспортных сделок Центром поддержки экспорта Орловской области

Figure 5 – Scheme of phased support of export transactions by the Export Support Center of the Orel region

Центр поддержки экспорта обеспечивает сопровождение экспортного проекта по заявке экономического субъекта, которое заключается в предоставлении результатов маркетинговых исследований интересующего рынка, в содействии в поиске потенциальных клиентов, в консультировании по вопросам осуществления экспортных операций. Данные услуги предоставляются на безвозмездной основе.

Если экспортная сделка заключена, то Центр поддержки экспорта может оказывать помощь в сертификации продукции, которая производится на условиях оплаты 80% стоимости услуги за счет бюджетных средств.

Положительно оценивая деятельность Центра поддержки экспорта в Орловской области, следует отметить, что для решения задачи роста экспортного потенциала малого предпринимательства в регионе требуются новые и зачастую неординарные способы.

В качестве такого способа может быть использован кластерный подход для повышения возможностей субъектов малого предпринимательства осуществлять экспортную деятельность и обеспечивать надежность выполнения заключенных контрактов.

В основе кластерного подхода лежит принцип взаимодействия хозяйствующих субъектов для получения синергетического эффекта от совместного использования имеющегося ресурсного потенциала. При установлении кластерного взаимодействия проявляется эффект масштаба, снижаются трансакционные издержки, улучшается управляемость бизнеса и т.д.

Кластер малых предприятий выступает как сложноструктурированный производственно-хозяйственный субъект, в составе которого упорядоченно функционируют самостоятельные юридические лица. Субъектно-объектное образование кластера малых предприятий выступает в качестве объекта экономики, деятельность которого координируется коллективным органом управления и подвергается регулирующему воздействию со стороны региональных органов власти[1].

Организационная структура управления кластером малых предприятий создается на базе представительства участников кластера. Все вопросы, касающиеся текущего функционирования и перспективного развития кластера, принимаются коллегиально. В состав Совета кластера обычно входят представители органов государственного управления, в чьи функции входит координация деятельности кластерных структур в регионе.

Применительно к созданию и развитию кластеров экспортно-ориентированных малых предприятий в состав управленческой структуры (Совета кластера) должны входить представители Центров поддержки экспорта в регионе.

Реализация кластерного подхода в управлении деятельностью экспортно-ориентированных субъектов малого предпринимательства схематично представлена на рис. 6.

Общая характеристика разработанной модели реализации кластерного подхода в управлении деятельностью экспортно-ориентированных субъектов малого предпринимательства в регионе представлена в ранее проведенных нами исследованиях[2]. Процесс взаимодействия участников экспортной деятельности в

[1] Токаев Н.Х., Березов А.Т. Организационная модель кластера малых предприятий региона // Вестник Северо–Осетинского государственного университета им. Хетагурова. – 2012. – №1. – С. 447–452.

[2] Полянин А.В., Проняева Л.И., Федотенкова О.А. Государственная поддержка экспортно–

регионе и ее государственной поддержки получил развитие, которое заключается в следующем.

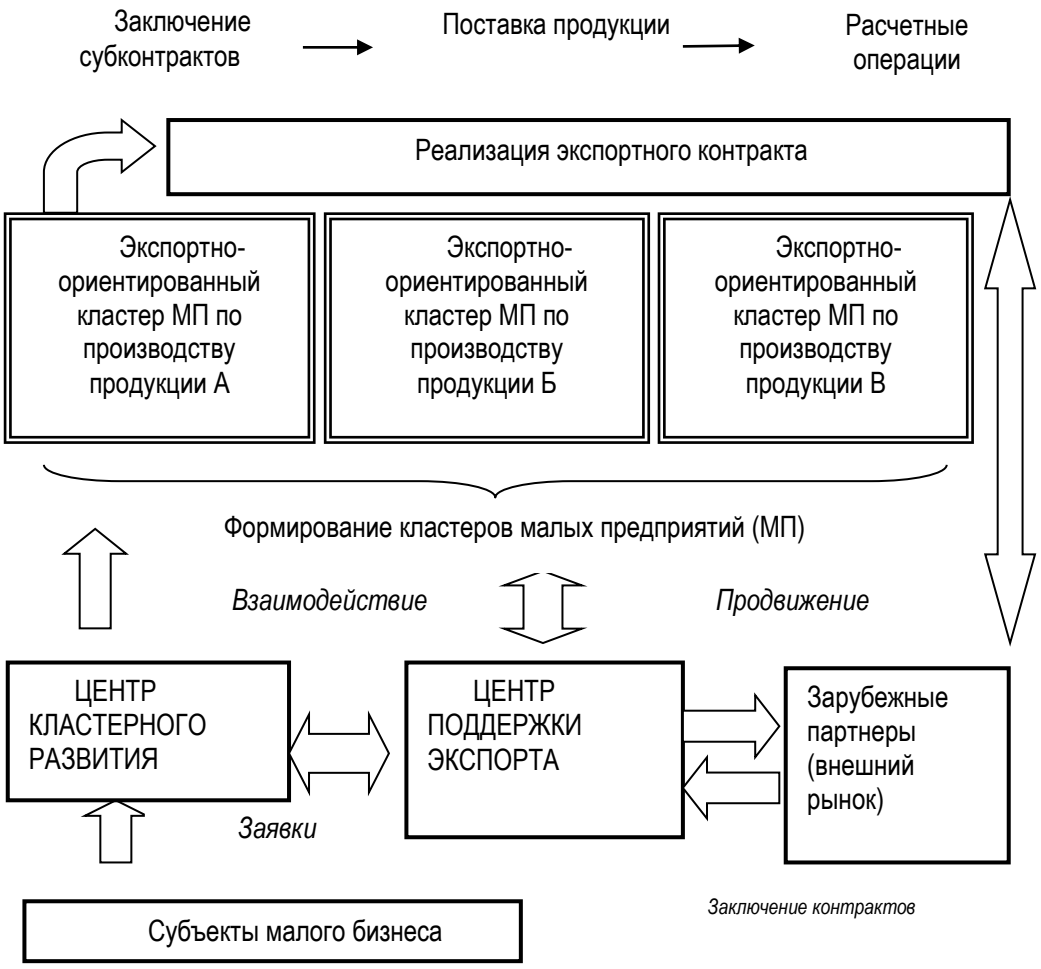


Рисунок 6 – Модель реализации кластерного подхода в управлении деятельностью экспортно-ориентированных субъектов малого предпринимательства в регионе

Figure 6 – Model of cluster approach implementation in the management of export-oriented small business entities in the region

На первом этапе предложенной нами модели происходит формирование региональных кластеров экспортно-ориентированных малых предприятий на основе

ориентированного малого предпринимательства в регионе // Регион: системы, экономика, управление. – 2019. – №1 (44). – С.75–86.

поступивших заявок в Центр кластерного развития региона от субъектов малого предпринимательства, желающих объединиться для осуществления экспортной деятельности. Эта структура должна выработать условия взаимодействия с Центром поддержки экспорта. При этом основные функциональные задачи регионального Центра кластерного развития должны состоять в координации работы по созданию и развитию кластеров экспортно-ориентированных малых предприятий. Центр поддержки экспорта обеспечивает комплексное сопровождение экспортных проектов созданных кластеров.

Формирование кластеров малых предприятий, ориентированных на экспорт, должно осуществляться по признаку однородности производимой продукции. Это облегчит разработку документации по оформлению экспортных сделок. Также проще будет формировать необходимые объемы поставок экспортной продукции, объединив усилия нескольких малых предприятий по производству соответствующих товаров.

Второй этап модели реализации кластерного подхода в управлении деятельностью экспортно-ориентированных субъектов малого предпринимательства в регионе обеспечивает маркетинговую и обучающую составляющие экспортной деятельности. На данном этапе производится поиск зарубежных партнеров, заинтересованных в приобретении региональной продукции, на основе маркетинговых исследований Центра поддержки экспорта Орловской области. Данная структура должна обеспечить проведение организационной работы по взаимодействию с зарубежными клиентами (деловые встречи, переговоры). Одновременно должны проводиться обучающие курсы для представителей малых фирм–потенциальных экспортеров определенных групп товаров – для овладения ими необходимыми навыками и умениями осуществления экспортных операций. Деятельность Центра поддержки экспорта Орловской области при этом финансируется за счет бюджетных средств.

Третий этап модели предполагает реализацию экспортной деятельности кластеров малых предприятий. Здесь производится заключение контрактов с зарубежными фирмами и их сопровождение специалистами регионального Центра поддержки экспорта. Экспортный контракт должен заключаться с одним из основных участников кластера экспортно-ориентированных малых предприятий. Этот субъект при необходимости привлекает к выполнению объемов поставки по контракту другие малые предприятия кластера, заключая с ними соответствующие договоры. Специалисты Центра поддержки экспорта и Центра кластерного развития оценивают производственные возможности привлекаемых к выполнению контракта малых предприятий. В случае необходимости формируют бизнес-план экспортной сделки, учитывающий предполагаемые доходы и возможные расходы со стороны малого бизнеса. Центр поддержки экспорта на данном этапе получает возможность заработать средства для развития своей деятельности в виде процентов от общей стоимости заключенного экспортного контракта. Эти средства должны в первую

очередь направляться на мероприятия по продвижению региональных товаров на внешний рынок (выпуск буклетов и каталогов продукции, организация выставок и презентаций, создание и использование маркетинговых Интернет-сервисов и др.).

Таким образом, реализация разработанного нами кластерного подхода в управлении деятельностью экспортно-ориентированных субъектов малого предпринимательства в регионе позволит активизировать экспортную деятельность в регионе как за счет вовлечения в нее новых участников, так и за счет расширения ее географии и увеличения объемов экспортных поставок.

В рамках предложенного нами подхода в регионе должен реализовываться комплекс мер государственной поддержки экспортно-ориентированного малого предпринимательства, который схематично представлен на рис. 7.



Рисунок 7 – Комплекс мер государственной поддержки экспортно-ориентированного малого предпринимательства в регионе

Figure 7 – Set of measures of state support for export-oriented small business in the region

Перечень указанных нами мер, сгруппированных по направлениям: институциональные и финансовые меры, организационное обеспечение, обучение и консультирование, не является закрытым.

Так, например, Центру поддержки экспорта в регионе необходимо также наладить взаимодействие с ОАО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» для обеспечения мер по страхованию рисков экспортной деятельности. Инструмент страхования экспортной деятельности уже доказал свою эффективность среди мер государственной поддержки экспорта в зарубежных странах, так как существует риск неплатежеспособности зарубежных клиентов, особенно из стран с высокой политической и экономической нестабильностью. На уровне региона необходимо создание института кредитования и страхования экспортных сделок с участием малых организаций с целью обеспечения их финансовой поддержки.

В качестве рекомендаций по совершенствованию работы регионального Центра поддержки экспорта следует отметить необходимость проведения глубоких маркетинговых исследований внешних рынков для формирования баз данных потенциальных зарубежных партнеров, ориентированных на закупки продукции, которая производится малым бизнесом в регионе. Данные исследования позволят специалистам Центра располагать текущей информацией о проведении выставок, ярмарок, бизнес-форумов за рубежом, на которых может быть презентована продукция региональных производителей. Презентации можно организовывать и в рамках реализуемых на территории страны аналогичных мероприятий, на которые приглашаются зарубежные фирмы.

Выводы. Таким образом, развитие экспортной деятельности субъектов малого предпринимательства в регионах страны напрямую зависит от эффективности управленческого воздействия государственных органов власти, создания действенной инфраструктуры поддержки экспорта. Формирование кластеров экспортно-ориентированных малых предприятий в регионе позволит значительно увеличить объемы экспорта отечественных продуктов на мировой рынок, повысить эффективность государственной поддержки малого бизнеса, снизить ограничения и риски экспортной деятельности, целенаправленно ее регулировать в соответствии с национальными целями развития экономики страны и ее регионов.

Библиография / References:

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

2. Галеева Д.К., Акимова Т.В. Финансовое стимулирование развития российских малых предприятий, производящих продукцию на экспорт // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2016. – № 1 (60). – С. 37 – 41.

3. Ермаков В.П. Экспортный потенциал малого и среднего бизнеса России // Журнал предпринимательского и корпоративного права. – 2017. – № 2 (6). – С.10–15.

4. Мазилов Е.А. Экспортный потенциал малых и средних предприятий // Проблемы развития территории. – 2015. – № 5 (79). – С. 26 –35.

5. Морковина С.С., Панявина Е.А., Будкова С.В. Методический подход к обоснованию форм поддержки экспортно ориентированных предприятий // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 10 (409). – С. 16 –25.

6. Токаев Н.Х., Березов А.Т. Организационная модель кластера малых предприятий региона // Вестник Северо-Осетинского государственного университета им. Хетагурова. – 2012. – № 1. – С. 447-452.

7. Фадеева О.В. Внешнеэкономическая деятельность предприятий малого и среднего бизнеса Российской Федерации: региональные аспекты // Вестник Финансовой академии. – 2010. – № 4 (58). – С. 44 –47.

8. Хусаинов М.К. Исследование зарубежного опыта финансирования и поддержки малого и среднего предпринимательства // Бизнес в законе. – 2012. – № 2. – С. 271–273.

1. Budkova, S.V. (2015) Faktory, opredeliaiushchie razvitie eksportno-orientirovannykh malykh i srednikh predpriiatii [Factors determining the development of export-oriented small and medium-sized enterprises] // Sotsial'no-ekonomicheskie iavleniia i protsessy [Socio-economic phenomena and processes]. – T.10. – № 6. – P. 24 – 29. (In Russ.)

2. Galeeva, D.K., Akimova, T.V. (2016) Finansovoe stimulirovanie razvitiia rossiiskikh malykh predpriiatii, proizvodiashchikh produktsiiu na eksport [Financial stimulation of development of Russian small enterprises producing products for export] // Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsial'no-ekonomicheskogo universiteta [Journal of Saratov State Socio-Economic University]. – № 1 (60). – P. 37–41. (In Russ.)

3. Ermakov, V.P. (2017) Eksportnyi potentsial malogo i srednego biznesa Rossii [Export Potential of Small and Medium-Sized Businesses of Russia] // Zhurnal predprinimatel'skogo i korporativnogo prava [Journal of Business and Corporate Law]. – № 2 (6). – P. 10 –15. (In Russ.)

4. Mazilov, E.A. (2015) Eksportnyi potentsial malykh i srednikh predpriiatii [Export potential of small and medium-sized enterprises] // Problemy razvitiia territorii [Problems of territory development]. – № 5 (79). – P. 26 – 35. (In Russ.)

5. Morkovina, S.S., Paniavina, E.A., Budkova, S.V. (2015) Metodicheskii podkhod k obosnovaniiu form podderzhki eksportno orientirovannykh predpriiatii [Methodological approach to justification of forms of support for export-oriented enterprises] // Ekonomicheskii analiz: teoriia i praktika [Economic analysis: theory and practice]. – № 10 (409). – P. 16 – 25. (In Russ.)

6. Tokaev, N.Kh., Berezov, A.T. (2012) Organizatsionnaia model' klastera malykh predpriiatii regiona [Organizational model of cluster of small enterprises of the region] // Vestnik Severo-Osetinskogo gosudarstvennogo universiteta im. Khetagurova [Journal of North Ossetian State University named after Khetagurov]. – № 1. – P. 447–452. (In Russ.)

7. Fadeeva, O.V. (2010) Vneshneekonomicheskaia deiatel'nost' predpriiatii malogo i srednego biznesa Rossiiskoi Federatsii: regional'nye aspekty [Foreign economic activity of small and medium-sized businesses of the Russian Federation: regional aspects] // Vestnik Finansovoi akademii [Journal of the Financial Academy]. – № 4 (58). – P. 44–47. (In Russ.)

8. Khusainov, M.K. (2012) Issledovanie zarubezhnogo opyta finansirovaniia i podderzhki malogo i srednego predprinimatel'stva [Study of foreign experience of financing and support of small and medium-sized enterprises] // Biznes v zakone [Business in the law]. – № 2. – P. 271–273. (In Russ.)