

Министерство образования и науки Российской Федерации  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

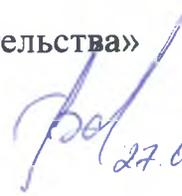
Кафедра экономической теории  
и национальной экономики

**Внешнеэкономическая деятельность предприятий малого  
бизнеса России**

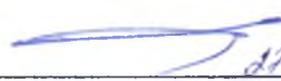
**АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ**

Студентки 5 курса 561 группы  
направления 38.03.01 «Экономика»  
профиль «Экономика предпринимательства»

Багнюк Ксении Игоревны

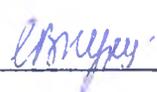
  
27.05.16

Научный руководитель  
к.э.н., доцент \_\_\_\_\_

  
27.05.16

В.С.Федоляк

Заведующий кафедрой  
к.э.н., доцент \_\_\_\_\_

  
30.05.2016

Е.В. Огурцова

Саратов 2016 год

**Введение.** Одним из преимущественных направлений развития Российской экономики в настоящее время является внешнеэкономическая деятельность. Внешнеэкономические связи явились активатором экономических изменений в России. Они влияют на развитие в нашей стране рыночных механизмов, создание конкурентной среды и приобщение российского бизнеса к зарубежному предпринимательству.

Переход к рыночной экономике открытого типа, ликвидирование государственной монополии, ориентация на внешнеэкономическую деятельность сделали внутренний рынок более доступным для конкуренции иностранных товаров и капиталов, и создали возможности для усиления сдвигов в российской экономике, ее интеграции в мировую экономику.

В малом бизнесе всех стран мира все больше растет внешнеэкономическая активность. В последние годы малые предприятия начали доказывать свое право на участие в системе внешнеэкономической деятельности, освоив новые формы международного сотрудничества и инновационные подходы в производстве и управлении. В связи с этим все больше малых предприятий России чаще задумывается о ведении внешнеэкономической деятельности как о стратегической альтернативе развития бизнеса, которая поможет им стать более конкурентоспособными как на внешних, так и на внутренних рынках.

Во многих научных трудах подробно изучены слабые и сильные стороны малого предпринимательства в экономике России, но внешнеэкономические моменты деятельности подобных бизнес - структур пока что не были подвергнуты глубокому анализу. Причина этому национальная специфика малого бизнеса, преобладающая до сегодняшнего дня, отсутствие достаточных средств, ресурсов для выхода за рубеж.

Основы внешнеэкономической деятельности рассматриваются в трудах следующих авторов: А. Бузгалина, С. Глазьева, Д. Кейнса, А. Козырина, В. Куликова, А. П. Вершинина, Д. Львова, Х. Ламперта. В работах российских специалистов, таких как, Бортник И.М, Ломакин О.Г. рассмотрены вопросы государственной поддержки малого бизнеса.

Так же, для раскрытия темы были проанализированы работы, посвященные общим вопросам государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, среди них можно выделить таких российских авторов, как Е.Ф.Прокушев, А.И.Смирнов, В.Н.Тишков, В.П.

Таким образом, недостаточная степень научной разработанности проблемы, несомненная практическая значимость для российской экономики обусловили выбор темы дипломного исследования и определили его цель.

Целью дипломной работы является исследование основных факторов, направлений и характерные черты внешнеэкономической деятельности малого бизнеса России, а так же изучение видов его государственной поддержки.

Для достижения поставленной цели, были сформулированы задачи:

1. Исследовать факторы активизации внешнеэкономической деятельности малого бизнеса России.

2. Показать основные тенденции и виды внешнеэкономической деятельности малого бизнеса России, с учётом выбранной внешнеэкономической стратегии и методики работы на зарубежных рынках.

3. Определить значение и место малого бизнеса России во внешнеэкономической деятельности.

4. Рассмотреть основные формы государственной поддержки внешнеэкономической деятельности малого бизнеса России.

5. Изучить особенности внешнеэкономической деятельности малых предприятий на примере ООО «Игнис».

Информационную базу работы составили работы зарубежных и российских авторов, данные Федеральной службы статистики и ее регионального подразделения в Саратовской области, нормативно-правовая база федеральных и региональных органов управления в сфере внешнеэкономической деятельности, информация по вопросам внешнеэкономической деятельности предприятий малого бизнеса России, опубликованная в сети «Internet».

**Основное содержание работы.** Малый бизнес в России начал развиваться позже, чем в некоторых других странах, поэтому российские малые предприятия постепенно начинают выходить на мировые рынки, учитывая опыт развитых стран. Если раньше предприятия были ориентированы, в первую очередь, на внутренние рынки, выходили на региональные, потом федеральные, то в последние годы интерес к зарубежным рынкам сбыта значительно возрастает. Выход на зарубежные рынки актуален для развивающихся предприятий, которые сталкиваются с ограничением спроса на продукцию в силу узкоспециализированного характера продукции либо в силу высокой конкуренции на локальных рынках и в этой связи начинают рассматривать экспортную деятельность как альтернативу дальнейшему развитию.

Активизации внешнеэкономической деятельности предприятий малого бизнеса России способствует ряд факторов, среди которых можно выделить основные: глобализация мировой экономики; создание единой всемирной и региональных финансово-кредитных систем; формирование многополярного мира, снятие дискриминационных ограничений в торговле; развитие транспорта, средств связи и систем коммуникаций.

Главным фактором активизации внешнеэкономической деятельности малого бизнеса является глобализация, благодаря которой субъекты малого бизнеса получают возможность расширять границы своей деятельности, выходить на международные рынки, составлять конкуренцию крупным компаниям.

На современном этапе экономического развития основным направлением внешнеэкономической деятельности предприятий малого бизнеса является совместное предпринимательство на основе внешнеторговых контрактов с зарубежными партнерами. Совместное предпринимательство – общая предпринимательская деятельность нескольких партнеров, в том числе партнеров разных стран. Контракт является основным документом, определяющим ответственность и обязанности партнеров.

Во внешнеэкономической деятельности предприятия малого бизнеса играют важную роль в сфере услуг, посреднической деятельности и торгово-закупочных операциях. Методы формирования международной стратегии субъектов малого бизнеса должны, в первую очередь, включать выбор странового рынка и способы выхода на него. Необходимо произвести анализ внешней и внутренней среды предприятия, выявить главные факторы успеха.

Международная деятельность предприятий малого бизнеса может осуществляться в нескольких формах: экспортно-импортные операции, формирование предприятий с иностранными инвестициями и совместная предпринимательская деятельность. Выбор формы деятельности зависит от экономических возможностей и потребностей предприятия, стратегий и целей предприятия, видов и конкурентоспособности продукции, особенностей экономической и политической среды.

При выходе на внешние рынки российские предприятия малого бизнеса чаще всего применяют такие формы как косвенный экспорт, создание совместных предприятий, интернет-торговля, договорная специализация. Наиболее распространенной формой внешнеэкономической деятельности малой предпринимательской структуры является экспорт. Экспорт- один из самых простых способов выхода на международный рынок, так как не требует больших затрат.

В последние годы происходит ужесточение глобальной конкуренции, перестройка мирового экономического порядка, все более значительной становится роль инновационных факторов развития. В международной торговле товарами и услугами важную роль начинают занимать экспортно-ориентированные малые предприятия.

Деятельность России в международном разделении труда основано большей частью на экспорте энергоносителей. Такая модель участия России во внешнеэкономической деятельности не может стать основой для укрепления позиции России на мировых рынках. Усиление роли России в развитии мировой экономики и эффективное участие в мировом разделении труда невозможно без

прорыва на рынки товаров и услуг. Главный потенциал экспортного роста лежит в сфере экспорта субъектами малого предпринимательства. Именно субъекты малого бизнеса, в первую очередь, производят несырьевые товары и способны быстро приспосабливаться к условиям мировых рынков.

Малый бизнес является важнейшим направлением развития экономики России. Предприятия малого бизнеса, несомненно, имеет свои преимущества на внешнем рынке. Они заключаются в их гибкости, способности быстро перестраиваться под изменяющуюся структуру мирового рынка, возможности разрабатывать и быстро внедрять технико-технологические и иные инновации. Возможность легко менять специализацию в соответствии с изменяющимся спросом потребителей.

Кроме преимуществ малый бизнес имеет и некоторые недостатки, ограничивающие их внешнеэкономическую деятельность: нет устойчивого положения на рынке, а в следствии рискованность данных операций выше; зависимость от крупного бизнеса; сложности с привлечением большого количество финансовых ресурсов; слабая рекламная поддержка и т.д.

Российский опыт развития экспортно-ориентированного малого бизнеса демонстрирует существующие в этой сфере проблемы. Важнейшая из них- это недостаточность информации о возможностях и требованиях зарубежных рынков. Так же важными остаются вопросы финансирования, подбора кадров, несогласованность программ, реализуемых на региональном или отраслевом уровнях.

Опыт многих развитых зарубежных стран доказывает, что государственная поддержка развития внешнеэкономической деятельности предприятий малого бизнеса очень важна. Принимая во внимание текущие условия и проблемы развития малого бизнеса, а также недостаточную эффективность государственных мер по его стимулированию, дальнейшая модернизация системы государственного стимулирования деятельности малого бизнеса переходит в разряд основных факторов дальнейшего успешного развития малого предпринимательства в России.

В настоящее время в России разработана система мер государственной поддержки экспорта, в которую включены финансовые и нефинансовые меры. К первым относятся государственные гарантии, экспортное кредитование, страхование экспортных кредитов. Среди нефинансовых можно назвать такие как, информационно-консультационные, организационные и другие меры.

В России существуют институты, осуществляющие поддержку экспортеров, среди них ЕИКЦ, ТПП РФ, Внешэкономбанк, ЭКСАР и другие институты. Практически во всех регионах РФ созданы госорганы поддержки и развития малого бизнеса, существуют региональные фонды, а также иные институты инфраструктуры малых предприятий (компании, предоставляющие консалтинговые услуги бизнес-инкубаторы и т.д).

В целом, существующая в РФ система поддержки малого бизнеса значительно отличается от передовых стран и действует не достаточно эффективно. Нормативно-правовая база нуждается в совершенствовании и доработке, а инфраструктура в модернизации, огромное количество существующих в отрасли проблем до сих пор не решено.

Примером предприятия малого бизнеса, которое успешно развивается в области внешнеэкономической деятельности может служить ООО "Игнис". Общество с ограниченной ответственностью «Игнис», образовано в соответствии с действующим законодательством РФ в целях получения прибыли от предпринимательской деятельности – производство и продажа огненных и светодиодных инструментов для выступления артистов цирка и световых шоу, а так же комплектующих. Основной вид деятельности ООО «Игнис»: Розничная торговля по заказам. Общество так же осуществляет дополнительные виды деятельности. Организация осуществляет внешнеэкономическую деятельность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

Изначально предприятие использовало «базовую» модель развития и было ориентировано на внутренний рынок. В 2014 году в связи со снижением

покупательной способности российских потребителей было принято решение о выходе на международный рынок и переходе на внешнеторговую модель развития.

Для оценки эффективности выбранной модели развития предприятия были проанализированы результаты деятельности ООО «Игнис» при использовании «базовой» модели, когда предприятие было ориентировано на внутренних потребителей, и изменение показателей деятельности при переходе на внешнеторговую модель.

Результат сравнительного анализа основных показателей деятельности, эффективности использования основных фондов, оборотных средств, а так же использования персонала на предприятии доказывает, что внешнеторговая модель является более эффективной, чем «базовая». Выручка от продаж в 2015 году возросла по сравнению с 2013 годом, наблюдается прирост прибыли от продаж, увеличивается объем производства, число работников.

Для оценки перспективности развития внешнеэкономической деятельности предприятия ООО «Игнис» был произведен анализ показателей импортных операций и определена фаза экспорта предприятия. Анализ показателей импортных операций ООО «Игнис» за 2014 и 2015 годы позволяет сделать вывод о достаточно высоких темпах роста экспорта продукции предприятия.

При экспортной деятельности предприятие проходит через несколько фаз, каждая из которых имеет свои особенности. Для определения фазы экспорта предприятия предлагается определить долю экспорта в выручке путем расчетов коэффициентов координации и распределения. Данные показатели могут являться количественным критерием для определения фазы экспорта предприятия. Значения данных коэффициентов для ООО «Игнис» показывают, что в 2015 году предприятие находилось в пределах фаз интенсивной продажи и экспортного маркетинга. Учитывая тот факт, что предприятие начало экспортную деятельность в 2014 году, можно сделать вывод о достаточно

успешном развитии организации на международном рынке и эффективности выбранной модели развития.

В настоящее время экспортная деятельность является приоритетным направлением развития предприятия. За период осуществления экспортной деятельности клиентами предприятия стали тысячи заказчиков из ряда стран мира. Для укрепления позиций предприятия на мировом рынке предлагается проведение маркетинговых исследований, развитие рекламной деятельности, проведение мероприятий по стимулированию сбыта. Кроме того, предлагается предусмотреть курсы повышения квалификации для менеджеров по продажам.

В целом, деятельность предприятия можно оценить как положительную, а выбранную модель развития эффективной. Количество покупателей постоянно увеличивается, расширяется рынок сбыта. Высокое качество продукции и обоснованные цены позволяют предприятию удерживать конкурентные позиции. Постоянное усовершенствование, разработка новых продуктов поддерживает интерес уже существующих покупателей и привлекает новых. В настоящее время предприятие занимается разработкой нового программного обеспечения для пиксельных пои 180 HD (Ignis Pixel 160 HD).

**Заключение.** Особая роль в процессе модернизации экономики России и интеграции в глобальное экономическое пространство должна принадлежать экспортно-ориентированным малым предприятиям, обладающим конкурентоспособной инновационной продукцией и технологиями. Именно с развитием малых предприятий связывается рост несырьевого экспорта из страны.

Малый бизнес - естественный резерв увеличения объема экспортируемой несырьевой и высокотехнологичной продукции. Приоритетными являются обрабатывающие и высокотехнологичные отрасли, ИТ-услуги и разработка программного обеспечения, медицина, биотехнологии, микроэлектроника, нанотехнологии, связь и телекоммуникации.

Одним из условий успешного развития экспортно-ориентированного малого бизнеса является государственная поддержка малых предприятий. В

целях обеспечения конкурентных преимуществ, поддержки и защиты интересов отечественных экспортеров на внешнем рынке, разработана система мер государственной поддержки экспорта промышленной продукции, предусматривающая использование торгово-экономических, организационных, финансовых и информационно-консультационных инструментов.

Основные потребности экспортно-ориентированных малых предприятий России – доступ к информации и доступ к финансированию. Существующие институты, осуществляющие поддержку экспортеров, разрабатывают программы, направленные на содействие в реализации экспортного потенциала предприятий малого бизнеса, поддержку и продвижение высокотехнологичных инновационных проектов. Программы по кредитованию МСП ориентированы на предоставление доступа к финансированию. Предоставляются различные услуги и продукты, направленные на минимизацию экспортных рисков.

В России основой общего экономического роста может и должен стать малый бизнес. Благодаря своей мобильности, динамичности и оперативности, малые предприятия имеют возможность быстро приспосабливаться к изменяющейся конъюнктуре мирового рынка в условиях экономической нестабильности. Однако, без единого центра поддержки малого бизнеса, четких приоритетов и процедур государственного регулирования, добиться этого достаточно сложно.

В качестве примера предприятия малого бизнеса, которое успешно развивает внешнеэкономическую деятельность может служить ООО «Игнис». ООО «Игнис»- это малое предприятие, основным видом деятельности которого является производство и продажа огненных и светодиодных инструментов для выступления артистов цирка и световых шоу, а так же комплектующих. Несмотря на малые размеры, предприятие осуществляет экспортную деятельность. В настоящее время клиентами организации стали более 5000 заказчиков из 46 стран.

ООО «Игнис» было образовано в 2011 году. Изначально предприятие было ориентировано на внутренний рынок и использовало «базовую» модель развития, решение о выходе на международный рынок и переходе на внешнеторговую модель было принято в 2014 году. Были определены основные цели экспортной деятельности предприятия- расширение и диверсификация сбыта.

Результаты сравнительного анализа показателей деятельности предприятия ООО «Игнис» при использовании «базовой» и внешнеторговой модели развития позволяют сделать вывод об эффективности выбранной внешнеторговой модели. При данной модели развития объем экспортных сделок увеличивается с каждым годом, что характеризует предприятие, как устойчивое и динамично развивающееся. Увеличение экспорта означает, увеличение объемов выпуска готовой продукции, расширение клиентской базы предприятия, что в свою очередь увеличивает спрос на продукцию, расширяется рынок сбыта.

Продукция ООО «Игнис» достаточно конкурентна на мировом рынке. Высокое качество продукции и обоснованные цены позволяют предприятию удерживать конкурентные позиции. Постоянное усовершенствование, разработка новых продуктов поддерживает интерес уже существующих покупателей и привлекает новых.

