

# Устойчивое развитие территорий, отраслей и производственных комплексов

УДК 334.012.6(470.12)  
ББК 65.290.31(2Рос-4Вол)  
© Мазилев Е.А.

## ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ



МАЗИЛОВ ЕВГЕНИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ

и.о. заведующего лабораторией инновационной экономики отдела проблем научно-технологического развития и экономики знаний  
Федеральное государственное бюджетное учреждение науки  
Институт социально-экономического развития территорий Российской академии наук  
E-mail: eamazilov@mail.ru

*Важнейшими направлениями экономической политики Российской Федерации на современном этапе являются развитие экспорта, увеличение в его структуре доли продукции с высокой степенью переработки и повышение конкурентоспособности российской продукции на внешнем рынке. Еще большую актуальность вопросы развития экспортного потенциала приобретают в свете последних международных событий, применения санкций со стороны ведущих экономик мира к России. Именно в условиях жесточайшей конкуренции и внешних ограничений должен быть активизирован экспортный потенциал, прежде всего, за счет наиболее мобильной составляющей экономики – малого и среднего предпринимательства. Для достижения поставленных задач необходимо стимулировать и вовлекать успешные и конкурентоспособные предприятия (особенно имеющие инновационные и высокотехнологичные продукты/услуги) в сферу внешнеэкономической деятельности, способствовать реализации их экспортного потенциала, повышать квалификацию и уровень знаний их сотрудников в сфере внешнеэкономической деятельности. Таким образом, повышение объемов экспорта продукции является приоритетом экономического развития как на федеральном, так и на региональном уровне. В статье предпринята попытка оценить экспортный потенциал предприятий малого и среднего бизнеса региона на основе расчета интегрального показателя. На основе проведенных опросов руководителей предприятий, а также экспертов в области внешнеэкономической деятельности были определены основные направления развития экспортного потенциала. Сделаны выводы о том, что у экспортно ориентированных компаний существует потенциал для ведения внешнеэкономической деятельности, однако он не используется в полной мере. Вынесены предложения относительно его повышения путем разработки долгосрочной программы развития конкурентоспособности экспортно ориентированных малых и средних предприятий Вологодской области.*

*Малое и среднее предпринимательство, регион, экспортный потенциал, промышленность.*

Развитие и укрепление экспортного потенциала страны является одним из приоритетных направлений экономической политики государства. Данный факт подтверждается исследованиями многих ведущих отечественных и зарубежных специалистов. Так, сотрудниками Высшей школы экономики было проведено исследование, результаты которого свидетельствуют о том, что, экспортная ориентация деятельности предприятия положительно сказывается на рентабельности и уровне инновационной активности [2]. Кроме того, исследования показывают, что развитие экспортного потенциала является одним из важнейших факторов экономического роста [13].

Повышение экспортного потенциала малого и среднего бизнеса сегодня становится действительно важнейшей задачей, поскольку малые и средние предприятия больше приспособлены к рыночным условиям, имеют гибкую систему управления, однако не обладают той финансовой, экономической и производственной мощностью, как крупные. Особенно остро такая проблема встает для регионов России, предприятия которых экспортируют преимущественно продукцию с низкой степенью переработки, малой инновационной составляющей либо продукцию, не соответствующую принятым международным

стандартам качества [7]. Одним из таких регионов является Вологодская область.

В последние годы внешнее сотрудничество Вологодской области характеризуется высокими темпами развития как на уровне области, так и отдельных предприятий и компаний. Торговля с зарубежными партнерами области имеет ярко выраженную экспортную направленность. Экспортные поставки в 2013 году составили 88% (в 2000 году – 92%) от общего объема товарооборота. Сохраняется устойчивая ориентация экспорта на рынки стран дальнего зарубежья. Доля стран дальнего зарубежья в экспортных поставках Вологодской области составляет 80% (в 2000 году – 98%), в импортных закупках – 70% (в 2000 году – 68%) от общего объема.

Объем экспорта предприятий малого и среднего бизнеса Вологодской области также ежегодно растет. За рассматриваемый период он вырос почти в 5 раз и составил в 2013 году 232 млн долл. (табл. 1).

Субъекты малого и среднего предпринимательства (МСП) Вологодской области осуществляют экспорт продукции в большей степени по таким номенклатурным позициям, как древесина и целлюлозно-бумажные изделия; машины, оборудование и транспортные средства, текстиль, текстильные изделия и обувь, металлы и изделия из них; продукция химической промышленности.

Таблица 1. Динамика экспорта продукции малых и средних предприятий (включая ИП) по отраслям

Вид промышленности	млн долл. США				2013 г. к 2010 г., %
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	
Машиностроение и металлообработка	15,93	39,58	111,47	128,35	в 8 раз
Лесная промышленность	22,67	62,71	67,95	73,94	в 3,3 раза
Другое, в т. ч. торговля (торговые дома)	6,4	6,3	9,27	26,24	в 4,1 раза
Промышленность строительных материалов	1,05	1,4	2,93	2,3	в 2,2 раза
Услуги	2,18	1,6	1,55	1,33	61,01
Строительство	0,34	0,53	0,28	0,11	32,35
Химическая промышленность	1,82	1,42	1,42	0,04	2,2
Сельское хозяйство	-	-	-	0,03	-
Пищевая промышленность	0,28	0,28	0,16	-	-
Итого:	50,67	113,84	195,02	232,34	458,54

Источник: Данные Северо-Западного таможенного управления.

Наиболее существенное изменение объемов вывозимых товаров произошло в сферах машиностроения и металлообработки (рост в 8 раз), торговли (рост в 4 раза), лесной промышленности (рост в 3 раза) и производства строительных материалов (рост в 2 раза). В 2013 году объем экспорта субъектов малого и среднего предпринимательства составил около 5,7% от общего объема товаров, вывезенных за границу предприятиями региона.

Порядка 95% экспортируемой субъектами малого и среднего предпринимательства продукции является сырьем, которое не подвержено глубокой переработке и не обладает высокой добавленной стоимостью. Это коррелирует с ситуацией в целом по стране и требует решительных мер для переориентации экспорта на реализацию высокотехнологичной продукции.

Малое и среднее предпринимательство является одним из резервов наращивания экспорта, поскольку субъекты МСП способны оперативнее реагировать на изменение условий функционирования на рынке, в том числе международном.

Существуют различные подходы к определению категории «экспортный потенциал». Под экспортным потенциалом будем понимать потенциальную способность, возможность данной страны экспортировать имеющиеся у нее или производимые ресурсы, продукты.

Современные способы оценки экспортного потенциала базируются на различных методиках. Их можно классифицировать по признаку применяемых параметров оценки, разделив их на содержательные (включают оценку элементов экспортного потенциала либо выделенных факторов) и сравнительные (позволяют оценить экспортный потенциал по средством сравнения продукции либо результатов деятельности предприятия

с продукцией или результатами деятельности конкурирующей стороны) [1; 5; 12].

В рамках проведенного исследования<sup>1</sup> и классификации отечественного опыта оценки экспортного потенциала была сформирована система критериев, которую можно использовать при проведении экономико-математических расчетов уровня развития экспортного потенциала (табл. 2).

На первом этапе оценки экспортного потенциала проводится анкетный опрос, в ходе которого проводится сбор и анализ полученных ответов согласно восьми характеристикам, обозначенным выше. Оценка данных критериев на основе информации органов государственной статистики невозможна в силу отсутствия представленных выше показателей. Респонденты присваивают данным показателям значения от 0 до 5.

На втором этапе экспертами<sup>2</sup> расставляются вес каждого из критериев (табл. 3).

По мнению экспертов, наиболее важными критериями, свидетельствующими о наличии экспортного потенциала предприятий, являются следующие:

- высокий уровень производственных ресурсов предприятия;
- высокий удельный вес продукции, сертифицированной на соответствие международным стандартам, в общем объеме продукции предприятия;
- высокий уровень информационного обеспечения деятельности предприятия и др.

На основании проведенной оценки на третьем этапе исследования значение тех

<sup>1</sup> Исследование проводилось в рамках НИР «Экспортный потенциал субъектов малого и среднего предпринимательства Вологодской области и возможности импортозамещения» в 2012 – 2014 гг. сотрудниками ИСЭРТ РАН.

<sup>2</sup> Опрос проводился в 2014 году. В качестве экспертов выступили сотрудники ИСЭРТ РАН, а также представители органов власти и управления. В опросе приняли участие 7 человек.

Таблица 2. Критерии оценки экспортного потенциала

№ п/п	Критерий	Показатели, характеризующие данный критерий
1.	Состояние производственных ресурсов	1. Производственные мощности
		2. Система менеджмента качества
		3. Контакты с надежными поставщиками
		4. Состояние производственного оборудования
2.	Организация производственно-реализационных связей (логистики)	1. Знания по проведению таможенных операций
		2. Знание правил международной торговли (Инкотермс)
		3. Надежность и эффективность работы субподрядчиков
		4. Соответствие качества упаковки продукции международным нормам
3.	Состояние финансовых ресурсов	1. Оборотные средства
		2. Кредитная поддержка
		3. Защита от риска неуплаты со стороны клиентов
		4. Защита от валютных рисков
4.	Качество информационных ресурсов	1. Соответствие интернет-сайта нормам экспортного рынка
		2. Защита прав интеллектуальной собственности и информации
		3. Формирование базы данных поставщиков и заказчиков
		4. Обратная связь с клиентами
		5. Адаптация информации о продукте к требованиям зарубежных рынков
5.	Состояние кадровых ресурсов	1. Знание иностранных языков
		2. Опыт сотрудников в области экспорта
		3. Наличие руководящих кадров для ведения экспортной деятельности
6.	Организация системы маркетинга	1. Анализ деятельности конкурентов на международных рынках
		2. Рекламные кампании
		3. Участие в международных выставках и семинарах
7.	Удельный вес экспорта в общем объеме реализации продукции предприятия*	
8.	Удельный вес продукции, сертифицированной на соответствие международным стандартам, в общем объеме продукции предприятия*	

\* Данные критерии оценивались по группам: 1. Менее 20%. 2. 20 – 40%. 3. 40 – 60%. 4. 60 – 80% 5. Свыше 80%.

Таблица 3. Доля наиболее важных критериев, свидетельствующих о наличии экспортного потенциала предприятий Вологодской области\*, %

№ п/п	Критерий	Значение критерия**
1.	Высокий уровень производственных ресурсов предприятия	18,2
2.	Хорошая обеспеченность организации финансовыми ресурсами	6,5
3.	Высокий уровень трудовых ресурсов предприятия	12,4
4.	Высокий удельный вес экспорта в общем объеме реализуемой продукции	9,4
5.	Высокий уровень развития логистики на предприятии	11,3
6.	Высокий уровень ведения маркетинговой деятельности на предприятии	9,1
7.	Высокий удельный вес продукции, сертифицированной на соответствие международным стандартам, в общем объеме продукции предприятия	17,8
8.	Высокий уровень информационного обеспечения деятельности предприятия	15,3

\*Экспертами выступили руководители предприятий и сотрудники ИСЭРТ РАН.  
 Опрашиваемым предлагалось расставить весовые значения каждого из критериев в процентах, исходя из того что в сумме они должны давать 100%. В данном случае средние значения также составляют 100%.  
 \*\*Представлено среднее арифметическое значение весомости критерия, в процентах.

критериев, которые включают в себя несколько показателей, рассчитывается нахождением среднего арифметического:

$$I_n = (\sum_{i=1}^N j_i) / N, \quad (1)$$

где:

$I_n$  – значение критерия;

$j_i$  – количество баллов, поставленное респондентами для  $i$ -го показателя;

$N$  – количество показателей, характеризующих критерий.

Таблица 4. Ранговая оценка экспортного потенциала субъектов МСП

1-я группа (низкий уровень экспортного потенциала). Значение индекса от 0 до 2	2-я группа (средний уровень экспортного потенциала). Значение индекса от 2 до 3	3-я группа (высокий уровень экспортного потенциала). Значение индекса от 3 до 5
Не имеют возможностей для ведения внешнеэкономической деятельности	Возможности для ведения внешнеэкономической деятельности ограничены	Имеют благоприятные условия и возможности для ведения внешнеэкономической деятельности

На четвертом этапе рассчитывается интегральный показатель – «индекс экспортного потенциала субъектов МСП». Он представляет собой сумму показателей ( $I_n$ ) оценки каждого критерия, скорректированных с учетом весовых коэффициентов (см. табл. 3):

$$I_{\text{ЭП}} = \sum_{n=1}^8 k_i * I_n, \quad (2)$$

где:

$I_{\text{ЭП}}$  – индекс экспортного потенциала субъектов МСП;

$k_i$  – вес значимости критерия, определяется экспертами;

$I_n$  – показатель оценки n-го критерия.

Затем определяются индексы экспортного потенциала малого и среднего бизнеса. Значения полученных индексов позволят сформировать рейтинговую оценку экспортного потенциала субъектов МСП (табл. 4).

Таким образом, представленная рейтинговая система позволяет ранжировать экспортно ориентированные малые и средние предприятия по уровню их экспортного потенциала и, как следствие, разработать меры для поддержки экспортно ориентированных предприятий малого и среднего бизнеса.

Опрос<sup>3</sup> руководителей экспортно ориентированных предприятий малого и среднего бизнеса Вологодской области позволил получить информацию о степе-

ни развития представленных показателей на предприятиях.

Исходя из полученных данных, только 6% экспортно ориентированных субъектов МСП имеют высокий уровень экспортного потенциала, т. е. благоприятные условия и возможности для ведения экспортной деятельности. Чуть менее половины предприятий (43%) имеют ограниченные возможности для ведения экспортной деятельности, а 51% предприятий не обладают достаточным уровнем экспортного потенциала, поэтому их деятельность в условиях повышенной конкуренции затруднительна. Анализ показал, что в целом субъекты МСП обладают средним уровнем развития экспортного потенциала, однако рассчитанный индекс находится значительно ближе к нижней границе совокупности.

В силу отраслевой специфики уровень экспортный потенциал предприятий малого и среднего предпринимательства проявляется по-разному. Это касается как качественных, так и количественных аспектов деятельности. В этом смысле уровень экспортного потенциала малых и средних предприятий региона по сферам деятельности является важной частью исследования, позволяющей получить более полную и достоверную картину реально существующей ситуации. В соответствии с полученными результатами может быть разработана обоснованная и целесообразная государственная политика по поддержке малого и среднего предпринимательства, учитывающая наиболее эффективное распределение ограниченных ресурсов (поддерживать не все МСП, а в первую очередь уязвимые

<sup>3</sup> Опрос проводился сотрудниками ИСЭРТ РАН в 2014 году среди экспортно ориентированных предприятий МСП Вологодской области. В опросе приняли участие 100 руководителей предприятий.

отрасли, более прочих подверженные воздействию негативных факторов).

Что касается потенциала малых и средних предприятий в разрезе отраслей, то можно сделать вывод о том, что наибольшими возможностями для ведения экспортной деятельности обладают предприятия химической, пищевой промышленности, а также предприятия машиностроения и металлообработки (рисунок). Так, все участвующие в опросе предприятия химической промышленности имеют высокий экспортный потенциал. Более 80% организаций машиностроения и металлообработки имеют средний и высокий потенциал для ведения экспортной деятельности. Связано это, в первую очередь, с тем, что в регионе еще в середине XX века в данных отраслях сформировалась значительная производственная база. Предприятия региона выпускают продукцию, уникальную не только для отечественного рынка, но и для зарубежного. Так, машиностроительными предприятиями региона успешно разрабатывается и производится ультразвуковое оборудование для дезактивации радиоактивных отходов, технологическое оборудование и разработка инжиниринговых

решений для пищевой промышленности, а также резервуары-охладители молока с системой интеллектуального управления процессами работы и др. Кроме того, производственные мощности позволяют осуществлять импортозамещение по основным видам продукции.

Аналогичная ситуация наблюдается и в пищевой отрасли. Более 80% предприятий также имеют значительный экспортный потенциал. Традиционно компаниями региона выпускалась качественная, экологичная продукция, пользующаяся спросом далеко за пределами региона.

Несмотря на значительное количество компаний лесной промышленности, осуществляющих экспорт своей продукции, в целом 66% из них имеют низкий экспортный потенциал. Связано это, в первую очередь, с тем, что, в зарубежных странах уже давно сформировался устойчивый спрос, как правило, на необработанную древесину и пиломатериалы, которые преобладают в экспорте предприятий лесного комплекса Вологодской области. В то же время продукция лесного комплекса более высоких технологических переделов не выдерживает конкуренции и не пользуется значительным спросом.

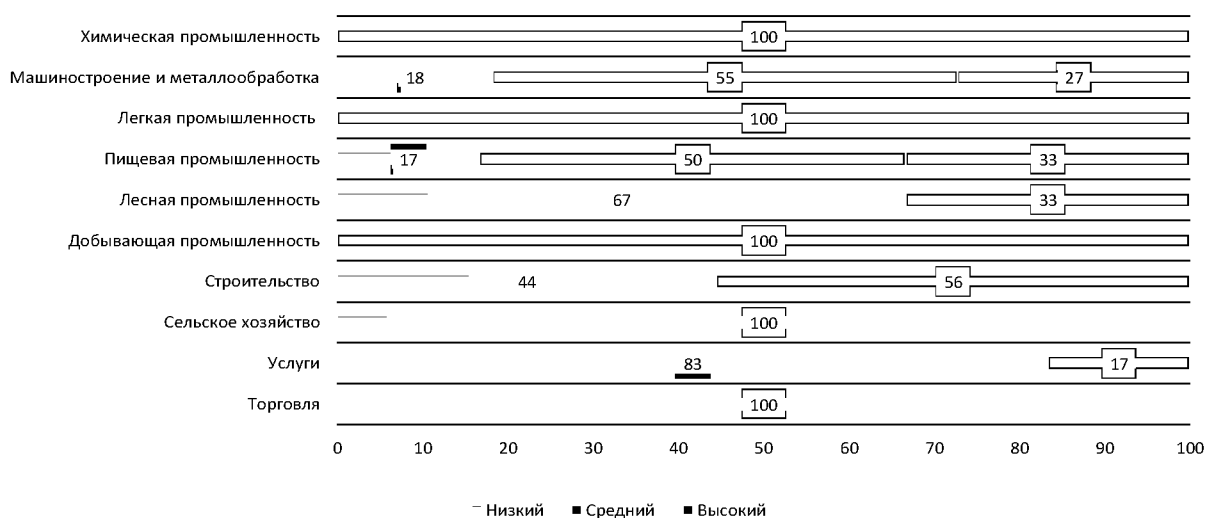


Рис. Структура уровней экспортного потенциала предприятий Вологодской области (в разрезе отраслей), %

Исследование показало, что все предприятия добывающей и легкой промышленности имеют средний экспортный потенциал. В свою очередь, предприятия торговли обладают низким уровнем потенциала. Причиной этому является тот факт, что, занимаясь только реализацией продукции, они подвержены рыночным колебаниям, находятся в зависимости не только от покупателей, но и от поставщиков продукции. Кроме того, предприятия не могут получать полную добавочную стоимость в силу того, что не осуществляют полную переработку сырья и выпуск готовой продукции. Услуги компаний за рубежом также не пользуются спросом. Более 80% компаний данной отрасли имеют низкий экспортный потенциал. Несмотря на то, что сельское хозяйство является одной из важнейших отраслей для Вологодской области, ее экспортный потенциал крайне низок.

Наряду с угрозами развития малого и среднего предпринимательства региона, возникающими в современных условиях, безусловно, открывается и ряд перспектив и дополнительных возможностей. Так, наиболее перспективными с точки зрения развития экспортного потенциала являются предприятия химической, пищевой промышленности, а также предприятий машиностроения и металлообработки.

Для получения более объективной информации о состоянии экспортного потенциала предприятий региона был проведен опрос экспертов<sup>4</sup> в области внешнеэкономической деятельности. Его результаты свидетельствуют о том, что более половины из них оценивают уровень экспортного потенциала субъектов МСП Вологодской области как средний (53%). Четверть экспертов считают, что он низкий, а 16% – оценили его выше среднего.

<sup>4</sup> Опрос проводился сотрудниками ИСЭРТ РАН среди экспертов в сфере внешнеэкономической деятельности в августе – сентябре 2014 года. В опросе приняли участие 20 человек.

Наибольшим экспортным потенциалом, по мнению экспертов, обладают следующие отрасли: деревообработка (63,2%), пищевая промышленность (52,6%), металлургия и металлообработка, а также химическая промышленность (по 42,1%).

Таким образом, наблюдается определенное противоречие в уровне экспортного потенциала между результатами оценки, полученными в ходе использования рассмотренной методики и результатами опросов экспертов. В наибольшей степени разнятся результаты оценки лесной и машиностроительной отрасли.

Экспертами были выделены группы товаров, производимые в регионе, имеющие наибольшие возможности для сбыта на зарубежных рынках. К ним относятся: пиломатериалы, целлюлозно-бумажная продукция, прокат стальной, кованные изделия, топливные гранулы и брикеты (в том числе из торфа), удобрения, ультразвуковые технологии, системы очистки воды.

Исследование показывает, что у экспортно ориентированных компаний существует потенциал для ведения внешнеэкономической деятельности. Однако он не используется в полной мере. Наибольшими возможностями для ведения экспортной деятельности обладают предприятия химической, пищевой промышленности, а также предприятия машиностроения и металлообработки. Большинство экспортно ориентированных предприятий Вологодской области имеют средний уровень экспортного потенциала, поэтому им требуется государственная поддержка, в том числе со стороны организации инфраструктуры ВЭД.

Поэтому со стороны органов власти и управления необходимы шаги по его активизации. Приоритетным направлением развития экспортного потенциала малого и среднего предпринимательства Вологодской области должна стать разра-

ботка долгосрочного плана развития конкурентоспособности экспортно ориентированных малых и средних предприятий Вологодской области.

Одним из эффективных инструментов повышения экспортного потенциала является производственная кооперация (субконтрактация), которая привлекательна для представителей бизнеса следующими возможностями: более низкими издержками производства у субподрядчика; временным недостатком производственных мощностей на крупной фирме при перегруженном портфеле ее заказов; наличием так называемых маргинальных партий изделий (либо объем заказа недостаточно велик для большой фирмы, либо необходимо производство сугубо специализированных видов изделий) и т. д.

Перспективными направлениями работы в сфере поддержки экспортно ориентированных предприятий на ближайшую перспективу также должны стать:

– создание и развитие на базе существующей инфраструктуры региона услуг, в которых имеется объективная потребность со стороны субъектов малого и среднего бизнеса;

– формирование структурного подразделения в Правительстве Вологодской области, ответственного за проведение единой политики в сфере развития и активизации деятельности экспортно ориентированных предприятий региона.

Основными из них являются финансовая поддержка и помощь в привлечении инвестиций. Еще одним направлением государственной поддержки МСП является либерализация налоговой политики.

Реализация данных мероприятий позволит повысить конкурентоспособность экспортно ориентированных МСП, что будет способствовать развитию малого и среднего бизнеса, а также экономики региона в целом.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Брагина, Е. В. Проблемы и методология оценки внешнеэкономического потенциала предприятия [Текст] / Е. В. Брагина // Вестник Удмуртского университета. – 1998. – № 8. – С. 14–36.
2. Влияние конкуренции и структуры рынков на развитие и поведение промышленных предприятий: эмпирический анализ [Электронный ресурс] : доклад. – Режим доступа : [http://www.opes.ru/analyze\\_doc.asp?d\\_no=61551](http://www.opes.ru/analyze_doc.asp?d_no=61551)
3. Зборовский, Г. Е. Прикладная социология [Текст] : учеб. пособие для вузов гуманитар. спец. / Г. Е. Зборовский, Е. А. Шуклина. – М. : Гардарики, 2006. – 175 с.
4. Лавриненко, В. Н. Социология [Текст] : учеб. для вузов / под ред. В. Н. Лавриненко. – М. : ЮНИТИ.
5. Магомедов, Ш. Ш. Конкурентоспособность товаров, методология ее оценки [Текст] / Ш. Ш. Магомедов // Современные аспекты экономики. – 2001. – № 5. – С. 322–330.
6. Морозов, С. С. Направления развития экспортно ориентированных МСП региона [Текст] / С. С. Морозов // Вузовская наука – региону : материалы одиннадцатой всерос. науч.-техн. конф., г. Вологда, 26 февраля 2013 года. – Вологда : ВоГТУ, 2013.
7. Морозов, С. С. Оценка экспортного потенциала малых и средних предприятий региона [Электронный ресурс] / С. С. Морозов // Вопросы территориального развития. – 2013. – № 5. – Режим доступа : <http://vtr.isert-ran.ru/?module=Articles&action=view&aid=2988>
8. Морозов, С. С. Факторы развития предпринимательства [Текст] / С. С. Морозов // Вопросы образования и науки в XXI веке : сборник научных трудов по материалам Международной заочной научно-практической конференции, г. Тамбов, 29 апреля 2013 года. – Тамбов : Юком, 2013.
9. Смирнова, Т. Г. Проблемы восстановительного роста обрабатывающей промышленности экспортноориентированного региона (по материалам опроса промышленных предприятий Вологодской области) [Текст] / Т. Г. Смирнова, Е. В. Лукин // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 4. – С. 162–173.



10. Состояние и готовность предприятий малого и среднего бизнеса к функционированию в условиях вступления и членства России в ВТО [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=87980>
11. Терехова, С. В. Развитие международного сотрудничества в научно-исследовательской сфере [Текст] / С. В. Терехова // Проблемы развития территории. – 2012. – № 5. – С. 7–10.
12. Экспортный потенциал промышленных предприятий [Электронный ресурс] // Библиотека НОУ ВПО Академии ВЭГУ. – Режим доступа : <http://www.irbis.vogu.ru/repos/10276/HTML/50.htm>
13. Ahmad, J. Cointegration and causality between exports and economic growth: Evidence from the ASEAN countries [Text] / J. Ahmad, S. Harnhirun // Canadian Journal of Economics. – 1996. – № 29 (2). – P. 413–416.

### ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Мазилев Евгений Александрович – и. о. заведующего лабораторией инновационной экономики отдела проблем научно-технологического развития и экономики знаний. Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Институт социально-экономического развития территорий Российской академии наук. Россия, 160014, г. Вологда, ул. Горького, д. 56а. E-mail: [eamazilov@mail.ru](mailto:eamazilov@mail.ru). Тел.: (8172) 59-78-04.

**Mazilov E.A.**

### EXPORT POTENTIAL OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

*The most important directions of economic policy pursued by the Russian Federation at the present stage are the following: development of export, increase of the share of products with high degree of processing in its structure and enhancement of the competitiveness of Russian products on foreign markets. The issues of export potential development are particularly critical in terms of the recent international events and the sanctions imposed by the leading world economies. In the conditions of severe competition and external constraints it is necessary to improve export potential, primarily due to the most mobile component of the economy – small and medium enterprises. To achieve these objectives it is advisable to stimulate and attract successful and competitive enterprises (especially those with innovative and high-tech products/services) to the sphere of foreign economic activity, contribute to realization of their export potential and improve their skills and knowledge level of their employees in the field of foreign trade. Thus, the rise in export is a priority economic development direction both at the federal and regional level. The article tries to evaluate the export potential of small and medium enterprises of the region by calculating an integral indicator. It determines key directions of export potential development on the basis of conducted surveys of business leaders and experts in the field of foreign economic activity. It concludes that export-oriented companies have capacities for foreign economic activity, but they do not use them fully. The author makes proposals on their improvement through the elaboration of the long-term program to encourage competitiveness of export-oriented small and medium enterprises of the Vologda Oblast.*

*Small and medium enterprises, region, export potential, industry.*

### REFERENCES

1. Bragina E. V. Problemy i metodologiya otsenki vneshneekonomicheskogo potentsiala predpriyatiya [Problems and Method to Evaluate External Economic Potential of an Enterprise]. *Vestnik Udmurtskogo universiteta* [The Bulletin of Udmurt University], 1998, no. 8, pp. 14–36.
2. *Vliyanie konkurentsii i struktury rynkov na razvitie i povedenie promyshlennykh predpriyatii: empiricheskii analiz: doklad* [Impact of Competition and Market Structure on the Development and Behavior of Industrial Enterprises: Empirical Analysis]. Available at: [http://www.opec.ru/analyze\\_doc.asp?d\\_no=61551](http://www.opec.ru/analyze_doc.asp?d_no=61551)

3. Zborovskii G. E., Shuklina E. A. *Prikladnaya sotsiologiya : ucheb. posobie dlya vuzov gumanit. spets.* [Applied Sociology: Textbook for Humanitarian Institutes]. Moscow : Gardariki, 2006. 175 p.
4. Lavrinenko V. N. *Sotsiologiya: ucheb. dlya vuzov* [Sociology: Textbook for Humanitarian Institutes]. Under editorship of V. N. Lavrinenko. Moscow : YuNITI.
5. Magomedov Sh. Sh. Konkurentosposobnost' tovarov, metodologiya ee otsenki [Competitiveness of Products, Methodology of Its Assessment]. *Sovremennye aspekty ekonomiki* [Modern Aspects of the Economy], 2001, no. 5, pp. 322–330.
6. Morozov S. S. Napravleniya razvitiya eksportno orientirovannykh MSP regiona [Directions of Development of Export-Oriented SMEs in the Region]. *Vuzovskaya nauka – regionu : materialy odinnadtsatoi vseros. nauch.-tekhn. konf., g. Vologda, 26 fevralya 2013 goda* [University Science – for the Region : Proceedings of the 11th All-Russian Research-to-Practice Conference, Vologda, February 26, 2013]. Vologda : VoGTU, 2013.
7. Morozov S. S. Otsenka eksportnogo potentsiala malykh i srednikh predpriyatii regiona [Evaluation of Export Potential of Small and Medium Enterprises in the Region]. *Voprosy territorial'nogo razvitiya* [Issues of Territorial Development], 2013, no. 5. Available at: <http://vtr.isert-ran.ru/?module=Articles&action=view&aid=2988>
8. Morozov S. S. Faktory razvitiya predprinimatel'stva [Factors of Entrepreneurship Development]. *Voprosy obrazovaniya i nauki v XXI veke : sbornik nauchnykh trudov po materialam Mezhdunarodnoi zaochnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii, g. Tambov, 29 aprelya 2013 goda* [Issues of Education and Science in the 21st Century : Collection of Scientific Works on Materials of the International Correspondence Research-to-Practice Conference, Tambov, April 29, 2013.]. Tambov : Yukom, 2013.
9. Smirnova T. G., Lukin E. V. Problemy vosstanovitel'nogo rosta obrabatyvayushchei promyshlennosti eksportoorientirovannogo regiona (po materialam oprosa promyshlennykh predpriyatii Vologodskoi oblasti) [Problems of Growth Recovery of Export-Oriented Manufacturing Industries of the Region (on Materials of the Survey of Industrial Enterprises of the Vologda Oblast)]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo* [Economy and Entrepreneurship], 2013, no. 4, pp. 162–173.
10. *Sostoyanie i gotovnost' predpriyatii malogo i srednego biznesa k funktsionirovaniyu v usloviyakh vstupleniya i chlenstva Rossii v VTO* [State and Readiness of Small and Medium Enterprises to Functioning in the Conditions of Russia's Membership in the WTO]. Available at: <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=87980>
11. Terebova S. V. Razvitie mezhdunarodnogo sotrudnichestva v nauchno-issledovatel'skoi sfere [Development of International Cooperation in the Research Field]. *Problemy razvitiya territorii* [Problems of Territory's Development], 2012, no. 5, pp. 7–10.
12. Eksportnyi potentsial promyshlennykh predpriyatii [Export Potential of Industrial Enterprises]. *Biblioteka NOU VPO Akademii VEGU* [The Academy VEGU Library]. Available at: <http://www.irbis.vegu.ru/repos/10276/HTML/50.htm>
13. Ahmad J., Harnhirun S. Cointegration and Causality between Exports and Economic Growth: Evidence from the ASEAN. *Canadian Journal of Economics*, 1996, no. 29 (2), pp. 413–416.

#### **INFORMATION ABOUT THE AUTHOR**

*Mazilov Evgenii Aleksandrovich* – Acting Head of the Laboratory for Innovation Development of the Department for Issues of Scientific and Technological Development and Knowledge Economy. Federal State Budgetary Institution of Science Institute of SocioEconomic Development of Territories of Russian Academy of Science. 56A, Gorky Street, Vologda, 160014, Russia. E-mail: [eamazilov@mail.ru](mailto:eamazilov@mail.ru). Phone: +7(8172) 59-78-04.