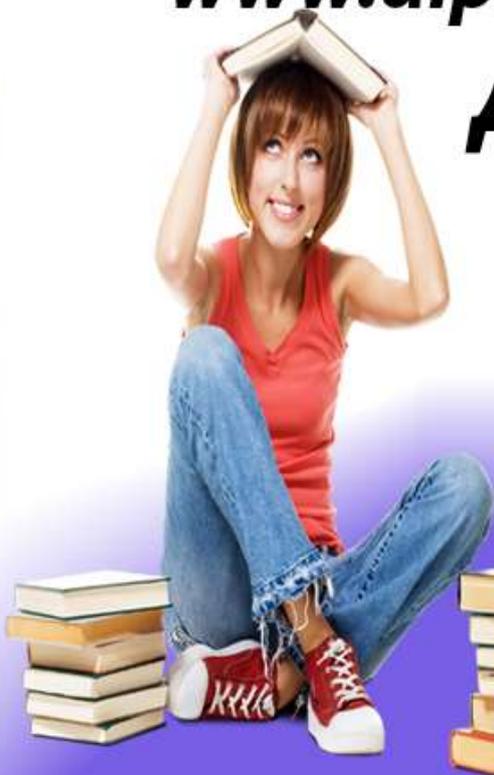


[www.diplomstudent.net](http://www.diplomstudent.net)



# **Дипломные работы на заказ**

**от автора  
без предоплаты**

[www.diplomstudent.net](http://www.diplomstudent.net)

**Профессиональная  
помощь  
в написании  
всех видов  
работ**

**для  
студентов  
вузов**



Тема диплома «Оценка рисков российских предприятий при выходе на международный рынок (в среднем и малом бизнесе)».

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЫХОДА НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ.....	7
1.1. Сущность мировой торговли и внешнеэкономическая политика.....	7
1.2. Понятие малого и среднего бизнеса и его организационно-правовые формы собственности в Российской Федерации .....	16
1.3. Формы и методы поддержки экспорта товаров и услуг малого и среднего предпринимательства в России, в СПб и странах ЕС .....	25
ГЛАВА 2. ОЦЕНКА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ РОССИИ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И СТРАН ЕВРОЗОНЫ .....	37
2.1. Анализ динамики и структура экспорта Российских предприятий.....	37
2.2. Оценка внешнеэкономической деятельности предприятий Санкт-Петербурга .....	47
2.3. Особенности малого и среднего бизнеса стран Евроразнообразия и динамика показателей экспорта .....	58
ГЛАВА 3. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ВЫХОДЕ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК.....	69
3.1. Классификация рисков внешнеэкономической деятельности для СМП .....	69
3.2. Перспективные направления развития экспорта для петербургских СМП. 79	79
3.3. Влияние вступления в ВТО на экспорт российских СМП .....	88
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	100
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ .....	109
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	116

## ВВЕДЕНИЕ

Практически все виды деятельности сопряжены с различного рода рисками. Проблема управления риском, преодоления неопределенности существует в любом секторе экономики, что объясняет ее постоянную актуальность. Любой субъект экономики на любом ее уровне неизбежно сталкивается с неординарными ситуациями, незапланированными или непредвиденными событиями, на которые необходимо адекватно реагировать, чтобы не понести убытки. Вопрос снижения рисков при внешнеэкономической деятельности напрямую зависит от того, какие условия торговли предусматривает внешнеэкономический контракт и того, насколько эффективно стороны умеют использовать существующие финансовые инструменты международных расчетов и страхование.

Особенно актуальной является тема рисков предприятий малого и среднего бизнеса при выходе на международный рынок. На протяжении многих десятилетий большинство стран мира осознают важность и значимость феномена малого бизнеса. Благодаря своей гибкости, маневренности и скорости реагирования на постоянно меняющиеся условия внешней среды малые и средние предприятия способствуют развитию конкурентной среды, а, следовательно, увеличению объемов производства, расширению ассортимента и повышению качества производимой продукции. Большое значение малый и средний бизнес имеет в развитии научно-технического прогресса, а также является одним из важнейших инструментов борьбы с безработицей, способствует развитию самозанятости населения, что особенно важно в кризисных условиях развития экономики. Развитие малого и среднего предпринимательства позволяет достичь максимального соответствия структур производства и потребления, не позволяя накапливать излишние запасы, удовлетворяя постоянно меняющиеся нужды потребителей.

Малый бизнес является одним из важных условий устойчивого развития страны и региона, который влияет не только на удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах, смягчение проблемы безработицы, но и обеспечивает достижение таких императивов устойчивости, как ресурсосбережение и социальная стабильность. Мировой опыт подтверждает: малый бизнес - важный элемент рыночной экономики, без которого не может гармонично развиваться государство. Он во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта.

Несмотря на то, что в последнее время малый и средний бизнес стал объектом особого внимания региональной власти и науки, однако его положение во внешнеэкономической деятельности остается сложным. Субъекты малого бизнеса сталкиваются с определенными трудностями: недостаточность начального капитала и собственных оборотных средств; трудности с получением банковских кредитов; нехватка знаний в сфере внешнеэкономической деятельности, отсутствие специалистов высокого уровня.

Целью дипломной работы является рассмотреть трудности и перспективы развития российских предприятий малого и среднего бизнеса при выходе на международный рынок. Для достижения указанной цели необходимо решить следующие задачи: описать сущность мировой торговли и внешнеэкономической политики; дать понятие малого и среднего бизнеса и его организационно-правовые формы собственности в Российской Федерации; охарактеризовать основные формы и методы поддержки экспорта товаров и услуг малого и среднего предпринимательства в России, в СПб и странах ЕС; проанализировать внешнеэкономическую деятельность России, Санкт-Петербурга и стран ЕС; оценить перспективы российских предприятий малого и среднего бизнеса при выходе на международный рынок после вступления в ВТО.

Структура работы обусловлена целями и задачами, определенными для работы, а также логикой проведенного исследования и состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

Первая глава направлена на изучение теоретических аспектов внешнеэкономической деятельности; сущности малого и среднего предпринимательства и его нормативно-правовое регулирование; оценка основных форм и методов поддержки малого и среднего бизнеса в России, Санкт-Петербурге и странах ЕС. Вторая глава изучает особенности малого и среднего предпринимательства, динамику и структуру экспорта стран ЕС; дана оценка динамики экспорта России, оценена внешнеэкономическая деятельность Санкт-Петербурга, проведен анализ товарной и страновой структуры экспорта, рассмотрена динамика ритмичности экспорта, определены основные препятствия, мешающие развитию малого и среднего предпринимательства при выходе на международный рынок, сделаны выводы.

В третьей главе рассмотрены основные риски внешнеэкономической деятельности, определены основные приоритетные направления экспорта петербургских СМП, дана характеристика развития российского экспорта СМП после вступления России с ВТО.

# ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЫХОДА НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ

## 1.1. Сущность мировой торговли и внешнеэкономическая политика

Мировая торговля – представляет собой процесс купли и продажи, осуществляемый между покупателями, продавцами и посредниками в разных странах, состоящая из оплачиваемого ввоза (импорта) и оплачиваемого вывоза (экспорта) товаров. Основными видами мировой торговли являются: оптовая торговля; торговля на товарных биржах; торговля на фондовых биржах; международные ярмарки; торговля на валютных рынках, рис. 1.1.

Развитие международной торговли: позволяет преодолеть ограниченность национальной ресурсной базы; расширяет емкость внутреннего рынка и устанавливает связи национального рынка с мировым; обеспечивает получение дополнительного дохода за счет разницы национальных и интернациональных издержек производства; расширяет производственные возможности стран (происходит сдвиг кривой производственных возможностей вправо); ведет к углублению специализации производства и на этой основе повышению эффективности использования ресурсов и увеличению объема производства. Мировая торговля формируется на базе внешней торговли, осуществляемой разными странами. [23]

Основными отличиями внешней торговли от внутренней являются: товары и услуги на мировом уровне менее мобильны, чем внутри страны; при расчетах каждая страна использует свою национальную валюту, отсюда возникает необходимость сопоставления разных валют; внешняя торговля подвержена большему государственному контролю нежели внутренняя; большее число покупателей и большее число конкурентов.

Внешняя торговля отдельной страны характеризуются следующими показателями: 1) величина торгового оборота (сумма экспорта и импорта);



Рис. 1.1. Понятие мировой торговли, ее виды и показатели.

2) внешнеторговое сальдо – соотношение экспорта и импорта. Если экспорт больше импорта, страна имеет положительное внешнеторговое сальдо (активный торговый баланс), если импорт больше экспорта – отрицательное (пассивный торговый баланс). Разница между экспортом и импортом образует чистый экспорт; 3) экспортная и импортная квота – доля, соответственно, экспорта и импорта в ВВП; 4) экспортный потенциал (экспортные возможности) – доля продукции, которая может быть продана данной страной без ущерба для собственной экономики; 5) структура внешней торговли: субъекты (с кем торгует страна) и объекты (чем торгует страна).

Состояние внешней торговли страны, уровень ее развития зависят прежде всего от конкурентоспособности производимых товаров, на уровень которой влияют: обеспеченность страны ресурсами (факторами производства), в том числе и такими как информация, технология; емкость и требования внутреннего рынка к качеству продукции; уровень развития связей экспортных отраслей с сопряженными отраслями и производствами; стратегия фирм, их организационная структура, степень развития конкуренции на внутреннем рынке. Мировую торговлю характеризуют обычно с точки зрения ее объемов, темпов роста, географической (распределение товарных потоков между отдельными странами, регионами) и товарной (по видам продукции) структуры.

Внешнеэкономическая политика государства - это целенаправленная деятельность государства по формированию и использованию внешнеэкономических связей для укрепления своего потенциала (политического, экономического, военного, социального, экологического и т.п.) и эффективного участия в мировой экономике. Внешнеэкономическая политика государства во многом зависит от состояния его платежного баланса.

Внешнеэкономическая политика Российской Федерации базируется на следующих принципах:

- 1) переход субъектов хозяйствования и предпринимателей от разовых внешнеэкономических сделок к постоянным внешнеэкономическим связям;
- 2) ориентация внешнеэкономической деятельности на долгосрочную перспективу;
- 3) защита российского рынка и стимулирование российской экономики;
- 4) разделение функций осуществления внешнеэкономической политики между Российской Федерацией в целом и отдельными субъектами Федерации;
- 5) рассмотрение внешнеэкономической политики РФ как важной составной части всей внешней политики Российской Федерации. [45]

Главной задачей внешней политики РФ является создание благоприятных условий на мировом рынке для российских экспортеров и для активизации эффективных для России внешнеэкономических связей, рис.1.2.

Внешнеэкономическая политика затрагивает временной и пространственный аспекты. Временной аспект внешнеэкономической политики определяет действия государства по формированию и использованию внешнеэкономических связей на текущий момент и на длительный период времени. Поэтому внешнеэкономическая политика включает текущую политику и долгосрочную политику. Текущая внешнеэкономическая политика заключается в оперативном регулировании внешнеэкономической деятельности. Долговременная внешнеэкономическая политика направлена прежде всего на решение крупномасштабных внешнеэкономических задач, требующих больших затрат времени и капитала. Она охватывает достаточно продолжительный период времени. Пространственный аспект внешнеэкономической политики определяет действия государства по основным направлениям влияния на мировую и отечественную экономику. По этому признаку в состав внешнеэкономической политики государства входит внешнеторговая политика, внешнеинвестиционная политика, валютная политика, таможенная политика.

Состав внешнеэкономической политики РФ показан на рис. 1.2.



Рис.1.2. Внешнеэкономическая политика государства и ее состав.

Внешнеторговая политика РФ устанавливает и регулирует отношения РФ с иностранными государствами в области внешнеторговой деятельности, которые охватывают международный обмен товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности. Эти отношения строятся на основе соблюдения общепризнанных принципов и норм международного права и обязательств, вытекающих из международных договоров РФ.

Внешнеторговая политика включает в себя экспортную и импортную политику. Экспортная внешнеторговая политика направлена на реализацию на мировом рынке конкурентоспособных российских товаров и стимулирование производства этих товаров. Для стимулирования экспортоспособных производств используются государственные заказы, бюджетное финансирование, кредиты, финансирование НИОКР и т.п. Импортная внешнеторговая политика направлена на регулирование ввоза в РФ иностранных товаров (работ, услуг). Инструментами такого регулирования являются:

1) прямое ограничение импорта с целью защиты российской экономики. Для этого используются лицензирование и контингентирование импорта, антидемпинговые и компенсационные пошлины, система минимальных импортных цен и т.д. Контингентирование - это одна из форм государственного регулирования внешней торговли с помощью установления экспортных и импортных квот, называемых контингентом. Контингент (лат. *contingens* - достающийся на долю) во внешней торговле означает установленную для некоторых товаров предельную норму их ввоза, вывоза или транзита в определенные страны, выраженную в весовых или стоимостных единицах;

2) административные формальности, которые прямо не направлены на ограничение импорта, но их действие тем не менее ограничивает внешнюю торговлю. Это таможенные формальности, санитарные и ветеринарные нормы, технические стандарты и нормы и др.

Импортная внешнеторговая политика в своих действиях учитывает роль импорта в отечественной экономике. Эта роль определяется двумя моментами:

- 1) импорт — традиционный источник таможенных доходов государства;
- 2) импорт - антимонопольный рычаг и конкурентообразующий элемент производства отечественного товара. [11]

Внешнеинвестиционная политика представляет собой комплекс мер по привлечению и использованию иностранных инвестиций на территорию РФ и регулированию вывоза российских инвестиций за рубеж. Инвестиции - это все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых инвестором в объекты предпринимательской деятельности в целях получения прибыли. Главную роль в инвестициях играет капитал. Капитал - это деньги, предназначенные для извлечения дохода. Капитал может прямо вкладываться в создание предприятия с целью получения прав на управление и прибыли (прямые инвестиции), может вкладываться в покупку ценных бумаг (портфельные инвестиции), может быть отдан в кредит под проценты (кредитный капитал).

Внешнеинвестиционная политика включает в себя политику импорта иностранных инвестиций и политику экспорта российских инвестиций.

Политика импорта иностранных инвестиций в РФ направлена на решение следующих задач: увеличение объема отечественного производства товаров и услуг на уровне международных стандартов; привлечение в РФ передовой (по международным критериям оценки) технологии, опыта, ноу-хау и т.п.; увеличение занятости населения и сокращения на этой основе уровня безработицы; увеличение совокупного общественного продукта и национального дохода.

Политика экспорта российских инвестиций направлена на решение следующих задач: продвижение российских экспортных товаров (услуг) на зарубежные рынки; развитие зарубежного производства для извлечения прибыли или для обеспечения гарантированного снабжения российского рынка

импортными товарами (полуфабрикаты, запчасти и др.); укрепление банковской сферы и повышение эффективности валютных операций; укрепление страховой системы и увеличение активности страхового бизнеса.

Валютная политика представляет собой совокупность экономических, юридических и организационных форм и методов в области валютных отношений, осуществляемых государством и международными валютно-финансовыми организациями. Валютная политика представляет собой деятельность государства по целенаправленному использованию валютных средств. Содержание валютной политики многогранно и включает выработку основных направлений формирования и использования валютных средств, разработку мер, направленных на эффективное использование этих средств.

Конкретные направления валютной политики в стране определяет Валютно-экономическая комиссия РФ, которая принимает нормативно-законодательные акты в области регулирования валютных операций и управления валютными ресурсами. Сферой действия валютной политики является валютный рынок и рынок драгоценных металлов и камней. Текущая валютная политика подразделяется на дисконтную политику и девизную политику. К валютной политике также относятся валютное субсидирование и диверсификация валютных резервов. Задачей текущей валютной политики является обеспечение нормального функционирования системы, поддержание равновесия платежных балансов. Валютная дисконтная политика представляет собой систему экономических и организационных мер по использованию учетной ставки процента для регулирования движений инвестиций и сбалансирования платежных обязательств, ориентированной на корректировку валютного курса. Эта политика проявляется в воздействии на состояние денежного спроса, динамику и уровень цен, объем денежной массы, миграцию краткосрочных инвестиций.

Валютная девизная политика - это система регулирования валютного курса покупками и продажей валюты с помощью валютной интервенции и

валютных ограничений. Валютная интервенция - это целевая операция Банка России по купле-продаже иностранной валюты для ограничения динамики курса национальной валюты определенными пределами его повышения или понижения. Валютные ограничения представляют собой систему экономических, правовых, организационных мер, регламентирующих операции с национальной и иностранной валютой, золотом и т.д. Долговременная валютная политика охватывает долгосрочные меры структурного характера по изменению валютного механизма. Основными методами долговременной валютной политики являются межгосударственные переговоры и соглашения прежде всего в рамках Международного валютного фонда, а также на региональном уровне (Европейский фонд валютного сотрудничества и др.). Мерами долговременной валютной политики являются порядок валютных расчетов, режим валютных курсов и паритетов, использование золота и резервных валют, международных платежных средств и др.

Таможенная политика РФ - это составная часть внутренней и внешней политики РФ. Целями таможенной политики РФ являются: обеспечение наиболее эффективного использования инструментов таможенного контроля и регулирования товарообмена на таможенной территории РФ; участие в реализации торгово-политических задач по защите российского рынка и стимулированию развития российской экономики. [46]

Таможенная политика является частью таможенного дела, основы которого определены Таможенным кодексом Российской Федерации. Российская Федерация стремится к активному участию в международном сотрудничестве в области таможенного дела, поэтому таможенное дело и таможенная политика РФ развиваются в направлении гармонизации и унификации с общепринятыми международными нормами и практикой.

## **1.2. Понятие малого и среднего бизнеса и его организационно-правовые формы собственности в Российской Федерации**

Малый и средний бизнес – это процесс свободного экономического хозяйствования в различных сферах деятельности (кроме запрещенных законодательством) с относительно небольшой долей рынка в рыночном пространстве, с относительно небольшим числом производимых продуктов (технологий, услуг, ноу-хау и т.д.), сравнительно ограниченными ресурсами и мощностями (капитал, оборот, численность персонала и т.д.), осуществляемый в целях удовлетворения потребностей общества в товарах и услугах, получения прибыли, необходимой для саморазвития собственного дела и выполнения финансовых обязательств перед бюджетами всех уровней, налоговыми органами и другими хозяйствующими субъектами. [66]

Согласно ФЗ № 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" статьей 4 введены критерии отнесения к субъектам малого и среднего предпринимательства по средней численности работников за предшествующий календарный год:

- от 101 до 250 человек включительно для средних предприятий;
- от 16 до 100 человек включительно для малых предприятий;
- до 15 человек включительно для микропредприятий, рис.1.3.

Средняя же численность работников малого предприятия за отчетный период определяется с учётом всех его работников, в т. ч. работающих по договорам гражданско-правового характера и по совместительству, с учётом реально отработанного времени. Главное, что дает статус малого предприятия - это определение налоговых льгот и система защиты предпринимательской деятельности.

Возможны два основных варианта, когда предприятие может утратить статус малого: когда оно превышает максимально установленную границу среднесписочной численности либо объём хозяйственного оборота; когда при

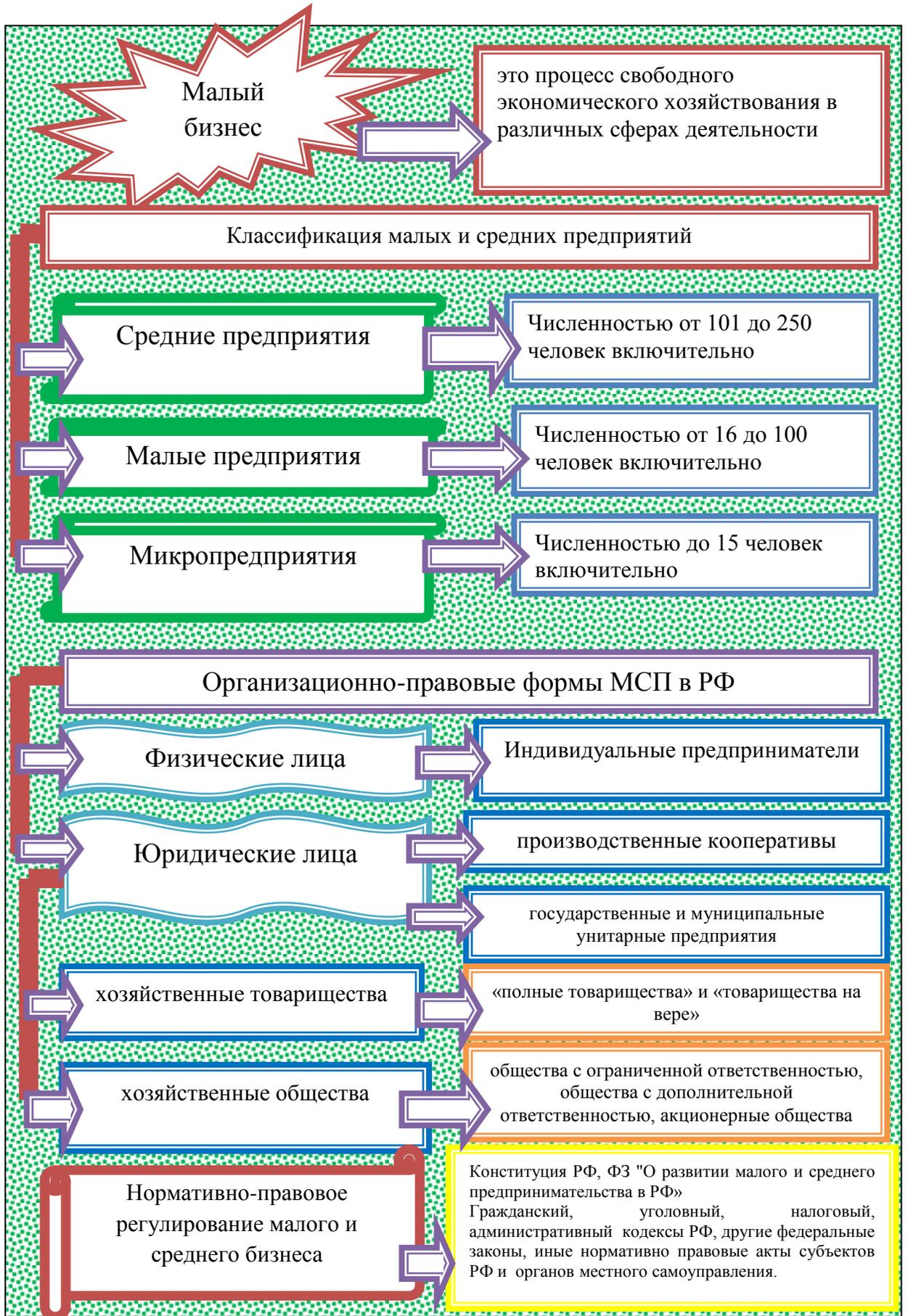


Рис.1.3. Понятие малого и среднего бизнеса, его организационно-правовые формы и нормативно-правовое регулирование.

сохранении достигнутых размеров и годового объёма хозяйственного оборота предприятие изменяет структуру своего производства, что влечёт за собой и изменение основных показателей. В случае, когда два первых показателя выходят за установленные пределы, предприятие не прекращает своего существования. Оно продолжает функционировать, но лишается права на получение тех льгот, которые установлены для малых предприятий, и переходит в общий для всех предприятий режим работы. Превысив установленные пределы численности, предприятие обязано самостоятельно, не ожидая чьих-либо указаний, перестать использовать налоговые льготы. В противном случае оно будет нести ответственность за уклонение от уплаты налогов.

Сектор малого и среднего предпринимательства охватывает различные виды производственной деятельности и типы работ, отвечающих широкому спектру возможностей рынка. Предприятия, осуществляющие несколько видов хозяйственной деятельности (многопрофильные), относятся к малым по критериям того вида деятельности, который занимает наибольшую долю в объёме реализации продукции (работ, услуг) . Однако необходимо учитывать мировой опыт, который показал, что для наибольшей эффективности малого предприятия необходимо, чтобы оно было специализировано на определённом виде деятельности. Чрезмерно многопрофильные предприятия, как правило, не выдерживают конкуренции, характеризуются меньшей финансовой стабильностью. Поэтому государственную поддержку получают те мелкие предприятия, которые стремятся к повышению уровня специализации. Выбор преобладающего вида деятельности, по которому будет определена отраслевая принадлежность предприятия, — не формальный акт. От правильного выбора зависит многое. Во-первых, появляется возможность получения определённых налоговых льгот. Во-вторых, от выбора преобладающего вида деятельности и, соответственно, отраслевой принадлежности предприятия будут зависеть и

максимально допустимые размеры тех параметров, по которым предприятие относится к разряду малых. [25]

Предприятие может быть создано: гражданами, членами семьи и другими лицами, совместно ведущими трудовое хозяйство; государственными, арендными, коллективными, совместными предприятиями, общественными организациями и их предприятиями, кооперативами, акционерными обществами, хозяйственными обществами, хозяйственными ассоциациями, другими предприятиями и организациями, являющимися юридическими лицами; государственными органами, уполномоченными управлять государственным имуществом. Кроме того, малые и средние предприятия могут создаваться совместно государственными органами, предприятиями, организациями и гражданами.

Малое предприятие может быть создано в результате выделения из состава действующего предприятия, объединения, организации одного или нескольких структурных подразделений или структурных единиц по инициативе коллектива трудящихся указанного подразделения или структурной единицы, если на это есть согласие собственника имущества предприятия (уполномоченного им органа предприятия, объединения, организации) и обеспечивается выполнение ранее принятых предприятием, объединением, организацией договорных обязательств. В этих случаях предприятие, объединение, организация, из которого выделилось малое предприятие, выступает его учредителем.

Организационно-правовые формы хозяйственной деятельности характеризуются большим разнообразием и имеют значительные различия в разных странах. Рассмотрим эти формы на примере России, поскольку коммерческие организации здесь могут создаваться исключительно в тех организационно-правовых формах, которые предусмотрены действующим законодательством - Гражданским кодексом Российской Федерации.

Наиболее значимыми признаками, отличающими одну организационно-правовую форму хозяйствования от другой, являются следующие: количество участников данного хозяйственного объединения; собственник применяемого капитала; способ распределения прибыли и убытков; форма управления предприятием; источники имущества, составляющего материальную основу хозяйственной деятельности данного субъекта; пределы имущественной ответственности.

Согласно российскому законодательству, хозяйственной деятельностью могут заниматься как физические, так и юридические лица. Физическое лицо — это гражданин, который занимается предпринимательской деятельностью единолично, не принимая статус «юридического лица». Право предпринимательской деятельности наступает с момента государственной регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя. Такой предприниматель самостоятельно решает вопросы — что, как и для кого производить. Источником имущества, необходимого для начала индивидуальной предпринимательской деятельности, могут быть собственные накопления, помощь друзей или полученные в банке кредиты. Риск неудачи целиком лежит на индивидуальном предпринимателе. Он несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом (за исключением того имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание).

Другая группа организационно-правовых форм хозяйствования охватывается общим понятием «юридических лиц». Признаки юридического лица состоят в том, что это прежде всего — организация, т. е. определенным образом организованное объединение лиц, которое: имеет обособленное имущество, отвечает этим имуществом по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде, иметь самостоятельный баланс или смету.

Указанные организации как юридические лица могут быть двух типов: во-первых, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности; такие организации являются «коммерческими»; во-вторых, не преследующие извлечения прибыли в качестве основной цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками; такие организации признаются «некоммерческими». Ведущее же место в рыночной экономике принадлежит предпринимательским структурам. Организационно-правовые формы, в которых выступают коммерческие организации - юридические лица, это: 1) хозяйственные товарищества, 2) хозяйственные общества, 3) производственные кооперативы, 4) государственные и муниципальные унитарные предприятия. Подробная характеристика организационно-правовых форм предприятий представлена в прил.1. [25]

Как уже было описано выше, малый и средний бизнес оказывает существенное влияние на развитии экономики страны и региона. В целом роль малого и среднего предпринимательства в экономике, можно разделить на две составляющие: экономическая и социальная, табл.1.1.

Основные достоинства, определяющие экономическое значение малого и среднего бизнеса, заключаются в том, что он выполняет следующие функции: создает широкий спектр товаров и услуг в условиях быстрой дифференциации и индивидуализации потребительского спроса; обеспечивает необходимую в условиях рынка мобильность, глубокую специализацию и разветвленную кооперацию производства, без которых немыслима его высокая эффективность; создает необходимую для рынка атмосферу конкуренции, многообразие форм, быстро возникающих и исчезающих, готовность мгновенно реагировать на любые изменения рыночной конъюнктуры; осуществляет разработку и внедрение технологических, технических и организационных новшеств (стремясь выжить в конкурентной борьбе, малые фирмы чаще склонны идти на риск и осуществлять новые проекты); мобилизует материальные, финансовые и природные ресурсы, которые иначе остались бы невостребованными, в

частности, использует местные сырьевые ресурсы и отходы производства; улучшает взаимосвязи между различными секторами экономики; способствует более равномерному развитию регионов страны.

Таблица 1.1

## Роль малых и средних предприятий в развитии экономики

№ п/п	роль	классификация
1	Экономическая роль	создают широкий спектр товаров и услуг
		обеспечивают необходимую в условиях рынка мобильность
		обеспечивают глубокую специализацию и разветвленную кооперацию производства
		Создают необходимую для рынка атмосферу конкуренции
		осуществляют разработку и внедрение технологических, технических и организационных новшеств
		мобилизуют материальные, финансовые и природные ресурсы
		Улучшают взаимосвязи между различными секторами экономики
		Способствуют более равномерному развитию регионов страны
2	Социальная роль	Увеличивают число собственников
		Обеспечивают рост доли экономически активного населения
		Осуществляют отбор наиболее энергичных, дееспособных личностей
		Создают новые рабочие места
		Обеспечивают трудоустройство работников, высвобождаемых в госсекторе, а также представителей социально уязвимых групп населения
		Проводят подготовку кадров

Наряду с названными экономическими функциями в условиях рыночной экономики сектор малого и среднего предпринимательства осуществляет целый ряд важнейших социальных функций: увеличивает число собственников, а значит, способствует формированию среднего класса — главного гаранта политической стабильности в демократическом обществе; обеспечивает рост доли экономически активного населения, что увеличивает доходы граждан и сглаживает диспропорции в благосостоянии различных социальных групп; осуществляет отбор наиболее энергичных, дееспособных личностей, для

которых малый бизнес становится первичной школой самореализации; создает новые рабочие места с относительно низкими капиталозатратами, особенно в сфере обслуживания; обеспечивает трудоустройство работников, высвобождаемых в госсекторе, а также представителей социально уязвимых групп населения (пенсионеров, инвалидов, молодежи, женщин и др.); проводит подготовку кадров, в том числе за счет использования работников с ограниченным формальным образованием, которые приобретают свою квалификацию в процессе работы.

Для развития малого и среднего бизнеса, необходима поддержка со стороны государства. Так, основным законом, регулирующим деятельность малого бизнеса в РФ является Конституция РФ[1] и ФЗ от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (с изм. и доп. от 6 декабря 2011 г.) [8]. Настоящий Федеральный закон регулирует отношения, возникающие между юридическими лицами, физическими лицами, органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления в сфере развития малого и среднего предпринимательства, определяет понятия субъектов малого и среднего предпринимательства, инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, виды и формы такой поддержки. Нормативное правовое регулирование развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации основывается также на Гражданском, уголовном, налоговом, административном кодексов РФ, других федеральных законов, иных нормативно правовых актов субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления.

В целях реализации государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации могут предусматриваться следующие меры: специальные налоговые режимы,

упрощенные правила ведения налогового учета, упрощенные формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам для малых предприятий; упрощенная система ведения бухгалтерской отчетности для малых предприятий, осуществляющих отдельные виды деятельности; упрощенный порядок составления субъектами малого и среднего предпринимательства статистической отчетности; льготный порядок расчетов за приватизированное субъектами малого и среднего предпринимательства государственное и муниципальное имущество; особенности участия субъектов малого предпринимательства в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд; меры по обеспечению прав и законных интересов субъектов малого и среднего предпринимательства при осуществлении государственного контроля (надзора); меры по обеспечению финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства; меры по развитию инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства; иные меры.

Таким образом, для обеспечения реального динамизма развития малого предпринимательства необходим импульс, исходящий из структур внешней бизнес- среды, и прежде всего со стороны государства, призванного содействовать ускоренному развитию малого предпринимательства в интересах стабилизации социально-экономического положения в обществе и достижения целевых установок национальной экономики, трансформированной на устойчивое развитие. В отличие от других форм государственного регулирования предпринимательской деятельности, посредством которых, как правило, устанавливаются определенные рамки функционирования хозяйствующих субъектов, государственная поддержка предпринимательской деятельности направлена на расширение их возможностей.

### **1.3. Формы и методы поддержки экспорта товаров и услуг малого и среднего предпринимательства в России, в СПб и странах ЕС**

Поддержка малого и среднего бизнеса со стороны государства необходима как внутри страны, так и за ее пределами. Основными целями государственной политики по развитию малого и среднего предпринимательства внешнеэкономической деятельности являются: создание благоприятных условий для осуществления эффективного бизнеса; ускоренное развитие малого предпринимательства как основы и фактора формирования конкурентной среды; расширение самозанятости населения; увеличение доли участия в формировании валового регионального и валового внутреннего продукта, в налоговых доходах федерального, регионального и местного бюджетов. [66]

Формы и методы государственной поддержки предпринимательской деятельности можно классифицировать по различным основаниям, рисунок 1.4. Согласно приведенной классификации формы государственной поддержки предпринимательской деятельности малого и среднего бизнеса могут быть правовыми, экономическими и организационными. По методам воздействия формы государственной поддержки предпринимательской деятельности можно подразделить на прямые и косвенные. Прямые методы государственной поддержки устанавливаются в отношении конкретных видов и субъектов предпринимательской деятельности, в частности, в отношении субъектов малого предпринимательства. Косвенные методы государственной поддержки оказывают опосредованное влияние на конкретные виды предпринимательской деятельности. Это, в первую очередь, всевозможные меры при импорте товаров, принимаемые в целях поддержки отечественных товаропроизводителей. Кроме того, прямые методы государственной поддержки в отношении одних видов и субъектов предпринимательской



Рис. 1.4. Формы и методы поддержки малого и среднего бизнеса.

деятельности могут по своей сути одновременно выступать косвенными методами государственной поддержки других видов и субъектов предпринимательской деятельности. Например, государственная поддержка отечественных производителей сельскохозяйственной техники может опосредованно оказывать благоприятное влияние на сельское хозяйство.

Формы и методы государственной поддержки могут носить материальный (финансовая, имущественная поддержка и др.) или моральный характер (информационная, консультационная помощь и др.).

Рассмотрим особенности форм и методов поддержки экспорта малого и среднего предпринимательства в России, в Санкт-Петербурге и странах ЕС, табл.1.2.Рассмотрим подробнее формы и методы.

В России в целях обеспечения конкурентных преимуществ, поддержки и защиты интересов отечественных экспортеров на внешнем рынке, роста экономического потенциала и повышения доли высокотехнологичной и наукоемкой продукции в общем объеме российского экспорта разработана система мер государственной поддержки экспорта промышленной продукции, предусматривающая использование торгово-экономических, организационных, финансовых и информационно-консультационных инструментов.

Правовая форма поддержки малого и среднего предпринимательства России во внешнеэкономической деятельности заключается в разработке федеральных программ поддержки малого и среднего бизнеса российских предприятий во внешнеэкономической деятельности; нормативно-правовое регулирование в сфере внешнеэкономической деятельности и в сфере таможенно-тарифного регулирования и др.

Основными задачами Таможенно- тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации, являются: поддержка конкурентоспособности продукции отечественных предприятий на внутреннем рынке; повышение модернизационной и инновационной составляющей российской экономики; поддержание необходимого уровня

Таблица 1.2

**Формы и методы государственной поддержки экспорта малого и среднего предпринимательства в России, Санкт-Петербурге и странах ЕС**

№ п/п	формы	Методы (прямые и косвенные)
1	<b>РОССИЯ</b>	
	Правовые	Разработка федеральных программ поддержки малого и среднего бизнеса во внешнеэкономической деятельности; нормативно-правовое регулирование в сфере внешнеэкономической деятельности и в сфере таможенно-тарифного регулирования
	Экономические	- гарантирование экспортных операций; долгосрочное и среднесрочное экспортное кредитование; возмещение части процентных ставок по экспортным кредитам; - страхование экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков, таможенно-тарифное регулирование, финансовая поддержка выставочно-ярмарочной деятельности и др.
организационные	Создание центров координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов МСП; Организация презентаций отечественной продукции как внутри России, так и за рубежом на конкурсах и международных выставочно-ярмарочных мероприятиях организация выставок, ярмарок, круглых столов, презентаций и иных промоутерских мероприятий, организованных для поддержки участников внешнеэкономической деятельности региона; проведение деловых миссий для поддержки участников внешнеэкономической деятельности региона; Предоставление информационной поддержки: информация по конъюнктуре зарубежных рынков; информация по доступу на зарубежные рынки и возможностях расширения российского экспорта; информация о проводимых за рубежом тендерах и др.	
2	<b>САНКТ-ПЕТЕРБУРГ</b>	
	Правовые	Разработка нормативно-правовых актов, программ на региональном уровне, регулирующих деятельность и поддержку малого и среднего бизнеса предприятий г.Санкт-Петербурга при выходе на международный рынок; правовая охрана за рубежом изобретений и иных охраняемых законом результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации юридического лица и продукции (работ, услуг).
	экономические	предоставление субсидий на возмещение затрат субъектов малого и среднего предпринимательства г. Санкт-Петербурга, связанных с внешнеэкономической деятельностью.
организационные	Участие в выставочно-ярмарочных мероприятиях за рубежом; разработка средств индивидуализации продукции, работ, услуг, предназначенных для экспорта: промышленных образцов, товарных знаков, знаков обслуживания, наименований мест происхождения товаров.	
3	<b>ЕС</b>	
	правовые	Разработка программ и др. законодательства, направленное на поддержку и развития стран еврозоны
	экономические	Прямое финансирование: дотации, гранты, субсидии, налоговые льготы, инвестиционные льготы и пр.
организационные	Создание системы взаимодействия национальных институтов по поддержке и регулированию МСБ стран ЕС; участие государства в качестве заказчика на продукцию (работы, услуги) МСП).	

инвестиционной привлекательности отраслей или производств; повышение конкурентоспособности российского экспорта; интеграция в единую систему таможенно- тарифного регулирования Таможенного союза.

Решение указанных задач обеспечивается корректировкой ставок ввозных и вывозных таможенных пошлин, внесением изменений в Товарную номенклатуру внешнеэкономической деятельности Российской Федерации, применением различных таможенных режимов и т.д.

Государственное финансовое содействие организациям-экспортерам перерабатывающих производств осуществляется в соответствии с Концепцией развития государственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта промышленной продукции в Российской Федерации, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 14 октября 2003 г. № 1493-р, прил.2.

К мерам государственной финансовой поддержки экспорта относятся:

- гарантирование экспортных операций;
- долгосрочное и среднесрочное экспортное кредитование;
- возмещение части процентных ставок по экспортным кредитам;
- страхование экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков.

Организационными мероприятиями, направленными на поддержку российских предприятий во внешнеэкономической деятельности являются:

- создание центров координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов МСП в субъектах Российской Федерации;

- организация выставок, ярмарок, круглых столов, презентаций и иных промоутерских мероприятий, организованных для поддержки участников внешнеэкономической деятельности региона;

- проведение деловых миссий для поддержки участников внешнеэкономической деятельности региона.

-оказание содействия субъектам предпринимательской деятельности за рубежом в части организации взаимодействия с предпринимательскими сообществами, институтами поддержки экспорта по ключевым направлениям внешнеэкономической деятельности;

-обеспечение благоприятных условий для субъектов предпринимательской деятельности за рубежом;

-осуществление деятельности по выявлению, обобщению, предотвращению и устранению ограничений, запретов или дискриминации экспорта российских товаров;

Также малому и среднему бизнесу в РФ оказывается информационная поддержка в сфере внешнеэкономической деятельности, а именно предприятиям предоставляется информация по конъюнктуре зарубежных рынков; информация по доступу на зарубежные рынки и возможностях расширения российского экспорта; информация о проводимых за рубежом тендерах и др. Министерством экономического развития России введен специализированный информационный ресурс «Единый портал внешнеэкономической информации Минэкономразвития России в сети Интернет». [60]

Санкт-Петербург по-прежнему, продолжает занимать первые места среди регионов России по развитию малого бизнеса. В настоящее время Санкт-Петербург осуществляет торговлю с 187 странами (из них 10 - страны СНГ). Крупнейшими странами-контрагентами являются: Китай, Германия, Нидерланды, Финляндия, Япония США и др. Санкт-Петербург имеет двусторонние документы о Международном сотрудничестве: с 88 зарубежными городами; с 25 зарубежными регионами. К 2011 году были открыты 18 информационных деловых центров Санкт-Петербурга за рубежом в том числе в Финляндии, Германии, Эстонии, Армении, Норвегии, Франции. Представители Санкт-Петербурга участвуют в работе международных региональных организаций:

- Союза Балтийских городов;
- Конференции важнейших городов Балтийского моря «Балтийские метрополии»;
- Организации субрегионального сотрудничества государств Балтийского моря;
- Комиссии по туризму стран Балтийского моря.

Город сотрудничает с межправительственными организациями:

- Советом Государств Балтийского моря;
- Советом Министров Северных стран;
- Форумом регионов морского побережья Европы;
- Балтийским Форумом развития;
- Ассоциацией Торгово-промышленных Палат Балтийского региона.

Санкт-Петербург является ассоциированным членом Ассоциации европейских городов «Евроситиз», а также членом Международной ассоциации конгрессов и конференций.

Целью государственного регулирования внешнеэкономической деятельности малых и средних предприятий Санкт-Петербурга является развитие внешнеэкономических и внешнеторговых отношений , а именно:

- представление экономического потенциала и привлекательности Санкт-Петербурга на российском и глобальном рынках;
- продвижение продукции петербургских организаций, взаимодействие с традиционными партнерами и выход на новые рынки;
- оптимизация и создание эффективной правовой базы, в том числе таможенного законодательства;
- прогнозирование и определение ключевых направлений развития сферы;
- информационная поддержка, проведение мероприятий. [60]

Для повышения эффективности внешнеэкономической деятельности и экспорта предприятий Санкт-Петербурга осуществляется правовая,

организационная и финансовая формы поддержки малого и среднего предпринимательства. Так, в частности, разработана программа: «Субсидирование затрат субъектов малого и среднего предпринимательства, производящих и (или) реализующих товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта». Настоящая Программа определяет механизм предоставления государственной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге в целях усиления рыночных позиций субъектов малого и среднего предпринимательства, производящих и(или) реализующих товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта на международных рынках, путем предоставления субсидий на возмещение затрат субъектов малого и среднего предпринимательства, связанных с:

- 1) Уплатой процентов по кредитам;
- 2) Выполнением обязательных требований законодательства страны-импортера, являющихся необходимыми для экспорта товаров (работ, услуг), в том числе работ по сертификации, регистрации или другим формам подтверждения соответствия;
- 3) Участием в выставочно-ярмарочных мероприятиях за рубежом;
- 4) Регистрацией и (или) правовой охраной за рубежом изобретений и иных охраняемых законом результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации юридического лица и продукции (работ, услуг);
- 5) Разработкой средств индивидуализации продукции, работ, услуг, предназначенных для экспорта: промышленных образцов, товарных знаков, знаков обслуживания, наименований мест происхождения товаров.

Субсидии предоставляются из бюджета Санкт-Петербурга в случаях и порядке, предусмотренных законом Санкт-Петербурга о бюджете Санкт-Петербурга на соответствующий год и ежегодно принимаемыми в соответствии с ним постановлениями Правительства Санкт-Петербурга.

Рассмотрим особенности поддержки малого и среднего предпринимательства во внешнеэкономической деятельности стран ЕС. Еврозона — валютный союз, объединяющий 17 стран Европейского союза, официальной валютой которых является евро. Стратегическая задача государственной политики поддержки малого и среднего бизнеса в странах ЕС заключается не только в предоставлении финансовых, материальных и прочих ресурсов, но и в создании определенного набора экономических, социальных и правовых условий для успешного функционирования и развития малых и средних предприятий ЕС.

Можно выделить три основные формы осуществления государственного регулирования малого и среднего бизнеса в странах ЕС: правовые (нормативно-правовая база, государственные программы); экономические (прямое финансирование: дотации, гранты, субсидии, налоговые льготы, инвестиционные льготы и пр.); организационные (создание специализированных институтов поддержки). [61]

Для стимулирования и поддержки малого и среднего бизнеса в Европейском союзе сформирована уникальная система. Осознавая значимость феномена малого предпринимательства, 30 июля 1993 года Европейская Комиссия публикует «Белую книгу» («White Paper»), в которой изложены стратегия и первые стадии формирования единой политики развития ЕС. В 2000 году принимается «Европейская хартия для малых предприятий» («European Charter for Small Enterprises»), в которой признается большой потенциал малого и среднего бизнеса, важность развития духа предпринимательства, создание благоприятных условий для организации собственного бизнеса, признается важность таких ценностей, как профессионализм, надежность и гибкость малых и средних предприятий. В первый же год после подписания было запущено 11 проектов по реализации положений Хартии, а с 2004 года наиболее важные вопросы обсуждаются на ежегодных конференциях (в Дублине в 2004 году, Люксембурге – в 2005, Вене

– в 2006, Берлине - в 2007, Словении - в 2008, Швеции - в 2009). По окончании конференций публикуются отчеты о достижениях отдельных стран в вопросах поддержки малого и среднего бизнеса ЕС и реализации положений Хартии. С июня 2008 года вступил в силу «Закон о малом бизнесе» (А «Small Business Act» for Europe), который расставил все приоритеты политики ЕС в отношении МСБ. Он направлен на реализацию основного принципа: «Думай сначала о малом» («Think Small first» principle) с целью формирования эффективной политики в отношении малого и среднего предпринимательства, а также поддержания малого и среднего бизнеса путем решения основных проблем, которые препятствуют их развитию. [61]

В Законе о малом бизнесе для Европы (Small Business Act, SBA) сформулированы следующие 10 принципов политики стран - членов ЕС в области поддержки МСП, табл.1.3.

Таблица 1.3

#### Принципы политики стран - членов ЕС в области поддержки МСП

№ п/п	Классификация принципов
1	Создавать среду, в которой предприниматель может добиться успеха, а предпринимательство вознаграждается.
2	Обеспечивать, чтобы честный предприниматель, столкнувшийся с угрозой банкротства, получил второй шанс.
3	Разработать правила в соответствии с принципом "Сначала думай о малом".
4	Создать государственную администрацию, отвечающую за удовлетворение потребностей МСП.
5	Адаптировать инструменты государственной политики к потребностям МСП.
6	Облегчить доступ МСП к финансам и создавать легальную бизнес-среду, обеспечивающую своевременные расчеты по коммерческим сделкам.
7	Помогать МСП получать большие прибыли от возможностей, предоставляемых единым внутренним рынком ЕС.
8	Обеспечивать улучшение деятельности МСП и продвижение всех форм инноваций.
9	По возможности, помогать МСП противостоять экологическим вызовам.
10	Поощрять и поддерживать МСП в получении ими прибыли (от расширения рынков) на растущих рынках.

Малые и средние предприятия стран ЕС, также как и все остальные страны, испытывают трудности выхода на внешние рынки. Важнейшим

направлением поддержки МСП в ЕС является поощрение интернационализации их деятельности. Приоритетными направлениями являются: поддержка инновационной активности МСП, занимающихся внешнеэкономической деятельностью; стимулирование не только экспортной, но импортной деятельности МСП; развитие e-коммерции; предоставление МСП информации о возможных рынках сбыта, и их особенностях и т.п. При этом отметим, что поддержка интернационализации европейских МСП осуществляется как на уровне ЕС, так и на уровне отдельных стран-членов.

В целом в ЕС сформировалась комплексная система взаимодействия наднациональных институтов, которые задают основные направления регулирования и поддержки малого и среднего бизнеса, и национальных институтов, которые реализуют эти направления, учитывая особенности каждой конкретной страны или региона. На национальном уровне полномочия разделены между несколькими министерствами или отделами министерств. Чаще всего политика по поддержке и регулированию малого и среднего бизнеса осуществляется либо Министерством экономических дел, либо Министерством промышленности и торговли. Помимо институциональных органов поддержкой малого и среднего предпринимательства занимаются и частные организации. Например, Торговые палаты занимаются технологическим консультированием, выдачей сертификатов качества, информированием малых предприятий по субконтрактированию и контрагентам, стимулированием интернационализации малого и среднего предпринимательства. Необходимо заметить, что частные институты редко самостоятельно занимаются реализацией программ по развитию малого и среднего предпринимательства, чаще выступая посредниками при реализации государственных программ. Например, частные банки выступают посредниками государства в реализации финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства. Однако, наличие большого количества различных государственных и частных институтов поддержки малого и

среднего предпринимательства, приводит к сложности и запутанности системы, затрудняя процесс передачи информации до малых и средних предприятий о проводимых программах.

## ГЛАВА 2. ОЦЕНКА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ РОССИИ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И СТРАН ЕВРОЗОНЫ

### 2.1. Анализ динамики и структура экспорта Российских предприятий

Проведем анализ динамики и структуры экспорта российских предприятий на основании данных статистической отчетности с 2000-2012г.г., (прил.3, прил.7, прил.8.). Таким образом, динамика экспорта российских предприятий показывает ежегодное увеличение экспорта как в натуральном, так и в стоимостном выражении. В частности экспорт российских предприятий в 2012 г. составил 524,6 млрд. долл. США, а это на 1,56% выше по сравнению с показателем 2011 г. и на 32,11% выше по сравнению с тем же показателем 2010 г., рис.2.1. [47]

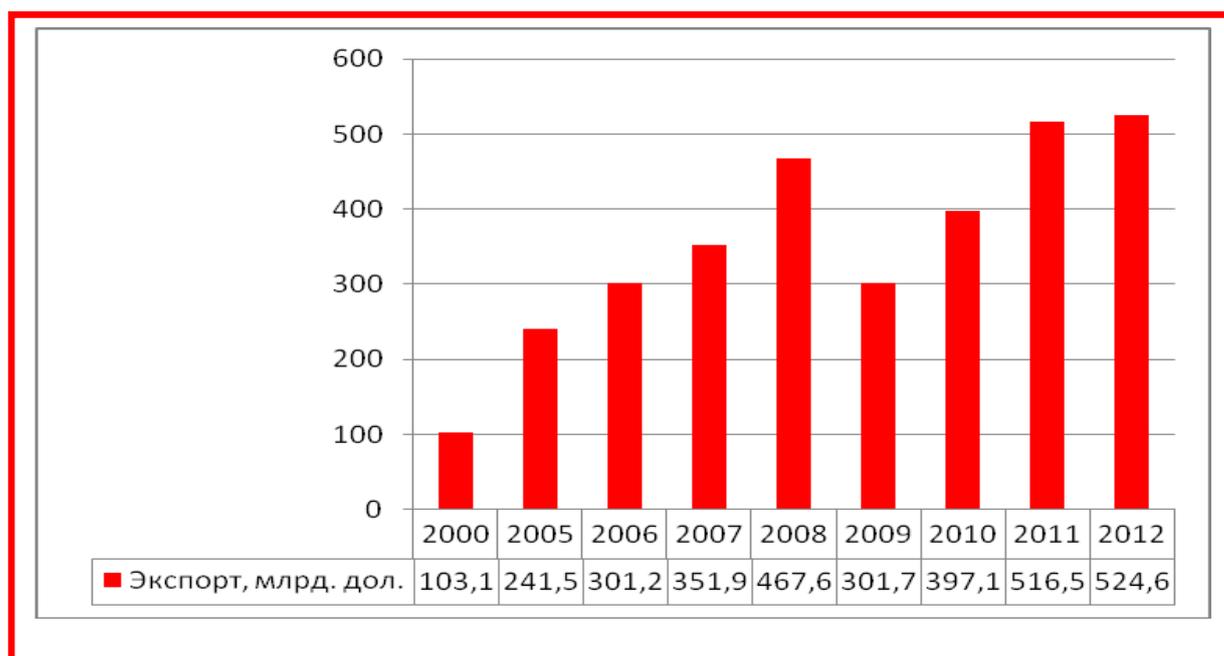


Рис. 2.1. Динамика экспорта российских предприятий с 2000-2012 г.г.

В целом по России с 2000-2012 г.г. наблюдается прирост экспорта по отношению к предыдущему году, прил.4. Однако в 2002г. и 2009 г. темпы роста экспорта снижались по сравнению с показателем 2001 и 2008 г.г. соответственно, рис.2.2. [47]

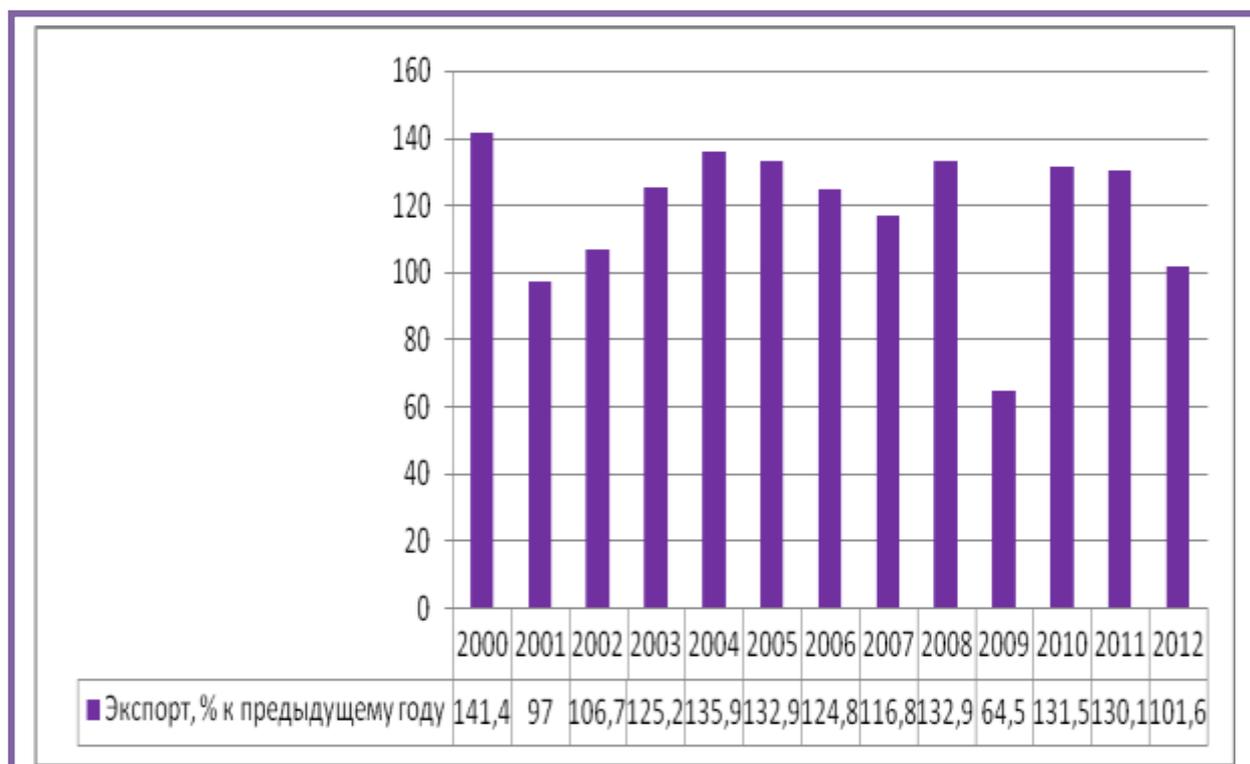


Рис. 2.2. Динамика темпов роста экспорта российских предприятий с 2000-2012 г.г. (в процентах к предыдущему году).

Динамика темпов роста экспорта российских предприятий показывает, что за 2010-2011 г.г. прирост экспорта России составлял в среднем 30%. К 2012 г. произошло снижение темпов роста экспорта (1,6%). При этом замечено, что в 4 квартале 2012 г. было экспортировано больше всего товаров, чем в 1, 2 и 3 кварталах года, рис.2.3. Меньше всего товаров было экспортировано в 3 квартале 2012 г., так, сумма экспорта составила 124935,9 млн. долл. [47]

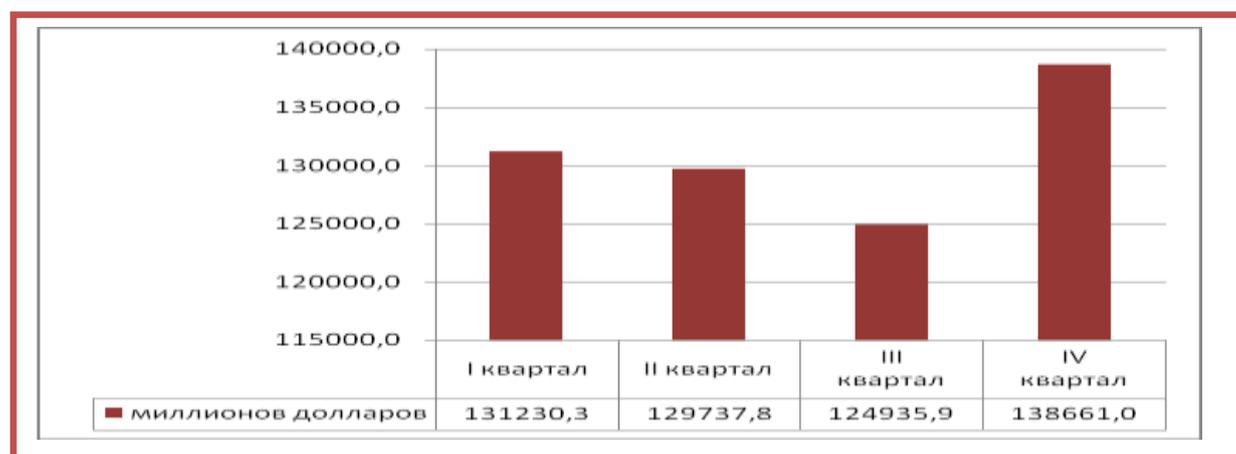


Рис.2.3. Ритмичность экспорта российских предприятий по кварталам в 2012 г.

Наибольший удельный вес в общей структуре экспорта России приходится на экспорт в страны дальнего зарубежья как по итогам 2011 так и по итогам 2012 г.г.( прил.4, прил.9). Так, по данным за 2011 г. сумма экспорта в страны дальнего зарубежья составила 437,7 млрд. долл. США, а это 84,75%экспорта от общей суммы экспорта. На долю экспорта со странами СНГ приходится 15,25% и в стоимостном выражении экспорт в эти страны составил 78,8 млрд. долл. США, рис.2.4.

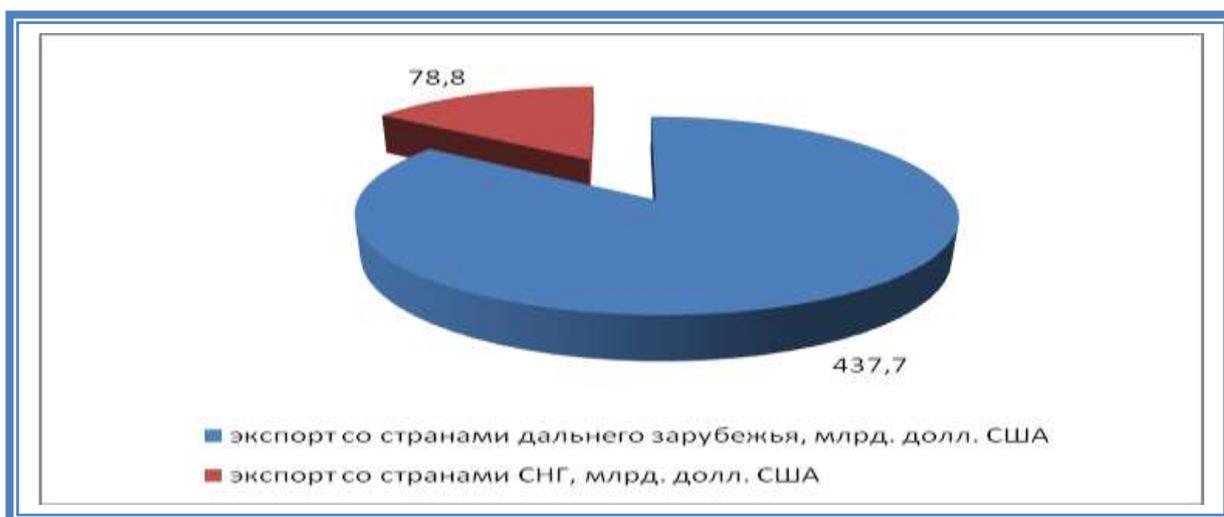


Рис.2.4. Структура экспорта российских предприятий со странами СНГ и странами дальнего зарубежья в 2011 г. [47]

Незначительно изменилась структура экспорта со странами СНГ и странами дальнего зарубежья в 2012 г. (прил.9). Так, в частности объем экспорта в страны дальнего зарубежья в 2012 г. составил 447,3 млрд. долл. США и 77,4 млрд. долл. США- экспорт в страны СНГ, рис.2.5.

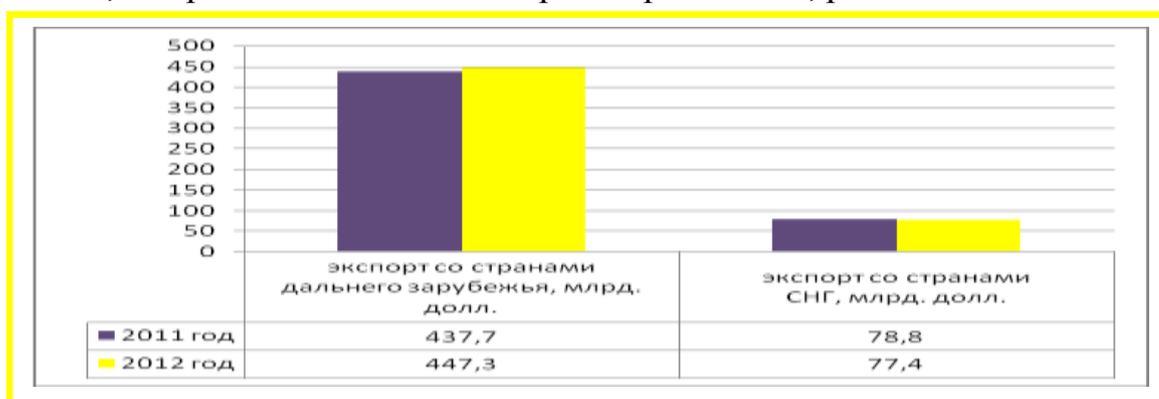


Рис. 2.5.Динамика структуры экспорта российских предприятий со странами СНГ и странами дальнего зарубежья в 2011-2012 г.г. [47]

Наибольший удельный вес в общей структуре экспорта приходится на минеральные продукты (прил.3), так доля экспорта минеральных продуктов в 2011 г. составила 70,3%. На долю металлов и драгоценных камней приходится 11,1 % от общей суммы экспорта. Небольшую долю в общем экспорте занимают такие товары как: текстиль, кожевенное сырье, древесина, продовольственные товары, рис.2.6.

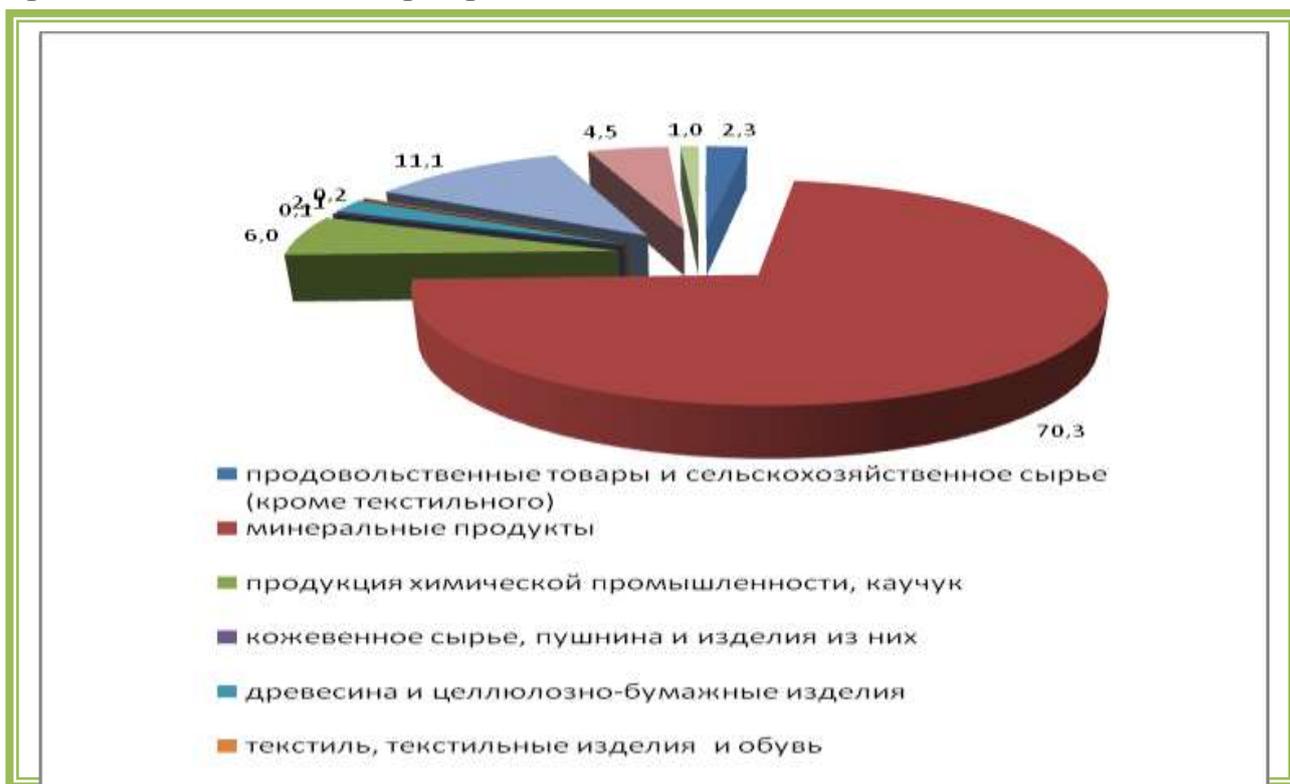


Рис. 2.6. Структура экспорта российских предприятий по видам товаров в 2011 г.г. [47]

За анализируемый период с 2000-2011 г.г. наблюдается рост средних экспортных цен на основные группы товаров, прил.6. Так, в частности средняя цена нефти сырой в 2011 г. составила 755 долларов США за тонну, тогда как в 2000 г. средняя цена нефти составляла 175 долларов США за тонну, таким образом, прирост составил 333,4%.

Стоимость газа природного за 1000 м<sup>3</sup> составляет 351 доллар США в 2011 г., тогда как в 2000 г. цена природного газа составляла 85,9 долларов США, (прил.6).

Практически в три раза произошел рост цен на электроэнергию по сравнению с показателем 2000 г. Стоимость лесоматериалов выросла в 2 раза и по данным на 2011 г. стоимость лесоматериалов за м<sup>3</sup> составила 94,8 долларов США, (прил.6). В два раза произошел рост цен на легковые и грузовые автомобили и в 2011 г. средняя экспортная цена на легковой и грузовой автомобиль составила 7675 долларов США и 24185 долларов США за штуку соответственно, прил.6.

Экспорт российских товаров осуществляется со всех федеральных округов РФ, прил.5. Наибольший удельный вес товаров экспортируется с центрального федерального округа и составляет 45,7% по состоянию на 2012 г. Северо-Западный федеральный округ экспортирует 10,7% от общего объема экспорта. На долю Приволжского и Уральского федеральных округов приходится по 12,9% и 15,4% экспорта соответственно, рис.2.7. [47]

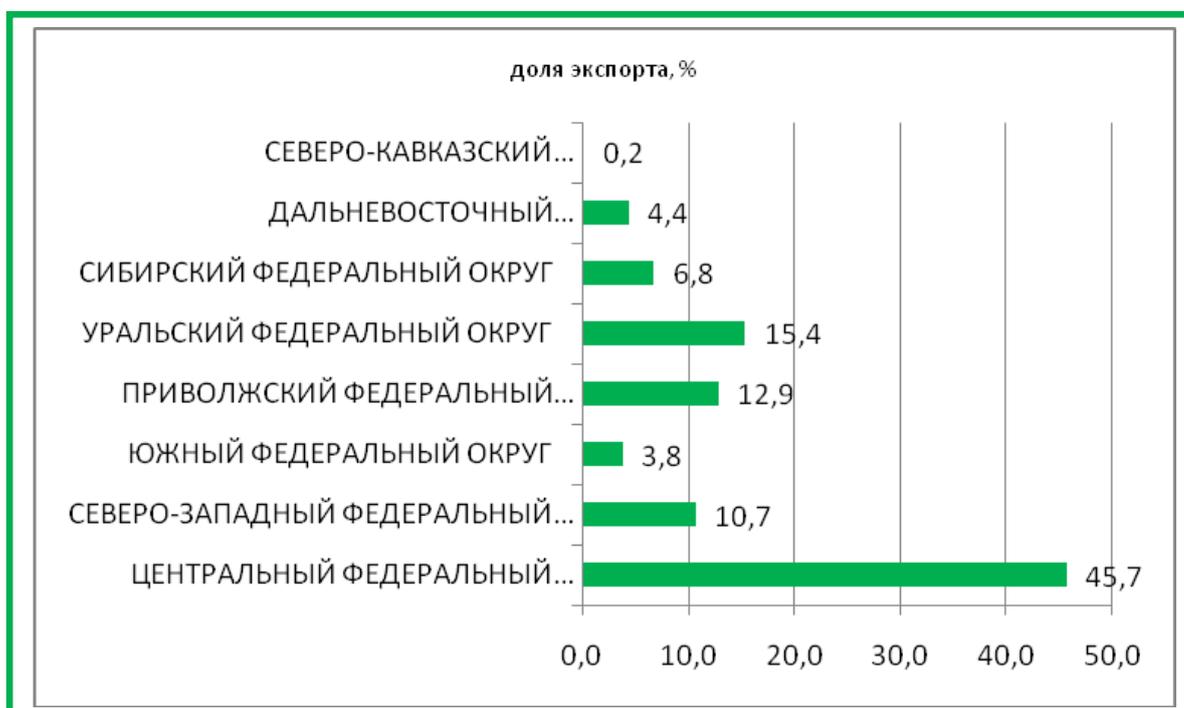


Рис.2.7. Структура экспорта российских предприятий по федеральным округам (по состоянию на 2012 г.).

Хочется обратить внимание на тот факт, что в первые два месяца 2013 г. наблюдается снижение экспорта России по сравнению с тем же показателем 2012 г. (прил.7), рис.2.8. [47]

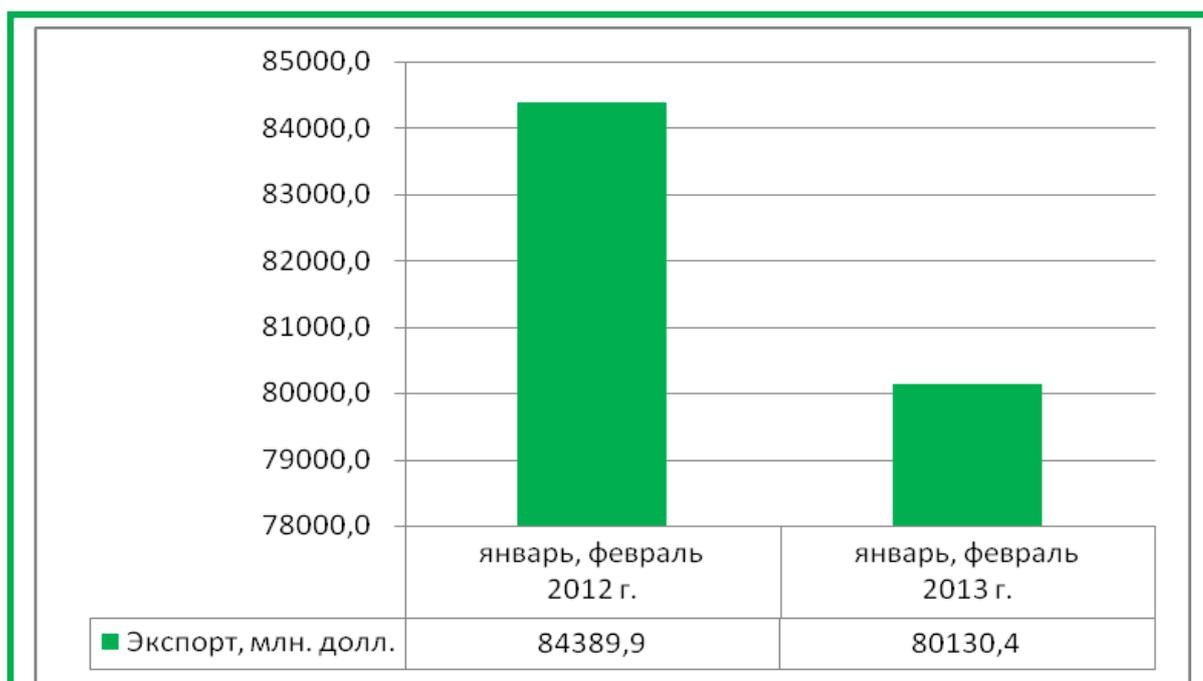


Рис.2.8. Динамика экспорта России за первые два месяца 2012-2013 гг. [47]

Так, в частности за январь-февраль 2012 г. экспорт России составлял 84389,9 млн. долл. тогда как за первые два месяца 2013 г. экспорт составил 80130,4 млн. долл., т.е. наблюдается снижение экспорта российских предприятий на 5%, темп роста составил 95% (прил.7), это является отрицательной динамикой.

Основу российского экспорта в январе-феврале 2013 года в страны дальнего зарубежья составили топливно-энергетические товары, удельный вес которых в товарной структуре экспорта в эти страны составил 75,8% (в январе-феврале 2012 года – 74,9%).

В январе-феврале 2013 года по сравнению с январем-февралем 2012 года стоимостной объем топливно-энергетических товаров снизился на 2,4%, а физический - на 21,1%. Среди товаров топливно-энергетического комплекса снизились объемы экспорта нефти сырой - на 2,7%, топлив жидких – на 13,1%, газа природного – на 9,6%. При этом возросли физические объемы экспорта в страны дальнего зарубежья бензина автомобильного на 12,6%, дизельного топлива – на 8,6%, кокса - на 85,6%, угля каменного – на 18,1%.

В общем стоимостном объеме экспорта в страны дальнего зарубежья доля металлов и изделий из них в январе-феврале 2013 года составила 7,1% (в

январе-феврале 2012 года – 8,7%). Стоимостной объем экспорта указанных товаров снизился по сравнению с январем-февралем 2012 года на 21,3%, а физический - на 10,0%. Сократились физические объемы экспорта ферросплавов – на 7,8%, меди – на 48,3%, никеля - на 53,1%, алюминия - на 0,8%, полуфабрикатов из железа и нелегированной стали - на 2,5%, проката плоского из железа и нелегированной стали - на 4,8%.

Доля экспорта продукции химической промышленности в январе-феврале 2013 года составила 5,3% (в январе-феврале 2012 года – 5,1%). По сравнению с январем-февралем прошлого года стоимостной объем экспорта этой продукции остался на том же уровне. При этом возросли физические объемы экспорта продукции неорганической химии – на 26,5%, органических химических соединений - на 26,1%, азотных удобрений – на 8,6%, смешанных удобрений – на 11,3%, каучука, резины и изделий из них – на 3,6%, аммиака безводного - на 76,8%. Физический объем экспорта пластмасс и изделий из них сократился на 26,3%.

Доля экспорта машин и оборудования в январе-феврале 2013 года составила, как и в январе-феврале 2012 года, 3,6%. Стоимостные объемы экспорта данной товарной группы снизились по сравнению с январем-февралем прошлого года на 3,9%, в том числе электрического оборудования на 29,8%, инструментов и аппаратов оптических – на 1,0%. Стоимостной объем экспорта механического оборудования возрос на 38,8%.

Доля экспорта продовольственных товаров и сырья для их производства в товарной структуре экспорта в январе-феврале 2013 года составила 1,8% (в январе-феврале 2012 года – 2,1%). По сравнению с январем-февралем 2012 года стоимостные объемы поставок этих товаров снизились на 16,0%, а физические – на 47,3%.

Доля экспорта лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий в январе-феврале 2013 года составила 1,7% (в январе-феврале 2012 года – 1,6%). Стоимостной объем экспорта данной товарной группы по сравнению с

январем-февралем 2012 года снизился на 2,4%. Физический объем экспорта фанеры возрос на 6,3%. Объем экспорта бумаги газетной снизился на 47,6%, пиломатериалов на - 2,2%, целлюлозы – на 1,1%.

В товарной структуре экспорта в страны СНГ в январе-феврале 2013 года доля топливно-энергетических товаров составила 58,5% (в январе-феврале 2012 года – 64,7%). Физические объемы экспорта нефти сырой снизились на 11,0%, нефтепродуктов – на 30,5%, в том числе: дизельного топлива – на 56,6%, топлив жидких – на 23,0%, газа природного - на 15,2%. Вместе с тем возросли физические объемы экспорта бензина автомобильного на 72,5%, керосина – в 4,5 раза, угля каменного - на 4,8%.

Доля металлов и изделий из них в экспорте в страны СНГ в январе-феврале 2013 года составила 9,7% (в январе-феврале 2012 года – 8,1%). Стоимостной объем экспорта данной товарной группы увеличился по сравнению с январем-февралем 2012 года на 3,2%, а физический - на 14,3%. Физические объемы экспорта черных металлов и изделий из них увеличились на 14,0%, в том числе: проката плоского из железа и нелегированной стали - на 33,3%, полуфабрикатов из железа и нелегированной стали - на 9,4%, алюминия – на 90,7%, ферросплавов – на 40,5%, меди – на 12,5%. Физические объемы экспорта чугуна и никеля сократились на 34,7% и 21,8% соответственно.

Доля экспорта машин и оборудования в январе-феврале 2013 года составила 10,3% (в январе-феврале 2012 года – 9,7%). Стоимостные объемы экспорта электрооборудования возросли на 7,1%, средств наземного транспорта, кроме железнодорожного – на 7,5%. Снизились стоимостные объемы экспорта механического оборудования - на 12,3%, инструментов и аппаратов оптических – на 23,3%. Физический объем ввоза легковых автомобилей возрос на 11,9%.

Удельный вес продукции химической промышленности в товарной структуре экспорта в страны СНГ в январе-феврале 2013 года составил 9,2% (в январе-феврале 2012 года – 6,9%). Стоимостной объем экспорта указанной

товарной группы увеличился по сравнению с январем-февралем 2012 года на 16,2%, а физический – на 8,5%. В том числе возросли физические объемы экспорта продукции неорганической химии на 35,9%, смешанных удобрений – в 2,2 раза, косметических средств – на 15,0%, мыла и моющих средств – на 9,9%, пластмасс и изделий из них – на 12,8%.

Доля экспорта продовольственных товаров и сырья для их производства в товарной структуре экспорта в январе-феврале 2013 года составила 5,1% ( в январе-феврале 2012 года – 4,2%). По сравнению с январем-февралем 2012 года стоимостные объемы поставок этих товаров увеличились на 4,7%. Физические объемы экспорта рыбы свежей и мороженой возросли на 36,7%, молока и сливок – на 50,3%, пшеницы – в 2 раза.

Доля экспорта лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий в январе-феврале 2013 года составила 3,0% (в январе-феврале 2012 года – 2,4%). Стоимостной объем экспорта этих товаров увеличился на 9,2%, физический – на 5,0%. Физические объемы экспорта пиломатериалов увеличились на 19,2%, бумаги газетной – на 3,5%, фанеры - на 4,2%. Физический объем экспорта целлюлозы сократился на 14,5%.

В страновой структуре внешней торговли России особое место занимает Европейский Союз, как крупнейший экономический партнер страны. На долю Европейского Союза в январе-феврале 2013 года приходилось 50,2% российского товарооборота (в январе-феврале 2012 года – 49,2%). На страны СНГ в январе-феврале 2013 года приходилось 12,5% российского товарооборота (в январе-феврале 2012 года – 14,8%), на страны Таможенного союза – 6,0% (7,4%), на страны ЕврАзЭС – 6,5% (7,7%), на страны АТЭС – 24,2% (23,4%).[47]

Основными торговыми партнерами России в январе-феврале 2013 года среди стран дальнего зарубежья были: Китай, товарооборот с которым составил 13,3 млрд.долларов США (100,6% к январю-февралю 2012 года), Нидерланды – 11,8 млрд.долл.США (94,7%), Германия – 10,1 млрд.долл.США (92,3%), Италия

– 8,3 млрд.долл.США (126,1%), Турция – 5,4 млрд.долл.США (100,8%), Япония – 4,3 млрд.долл.США (106,0%), Польша – 4,3 млрд.долл.США (95,3%), Соединенное Королевство – 3,7 млрд.долл.США (129,3%), Соединенные Штаты – 3,6 млрд.долл. США (75,6%), Франция – 3,5 млрд.долл.США (91,4%).

Объемы торговли со странами СНГ в январе-феврале 2013 года приведены в табл.2.1.

Таблица 2.1

## Объемы торговли России со странами СНГ в январе-феврале 2013 года

страны	Оборот, млн. долл. США	Экспорт, млн. долл. США	Импорт, млн. долл. США	Сальдо, млн. долл. США
Азербайджан	382,3	315,9	66,4	249,5
Армения	220,5	176,8	43,7	133,1
Белоруссия	4260,9	2995,1	1265,8	1729,3
Казахстан	3211,5	2175,4	1036,1	1139,3
Киргизия	425,3	407,6	17,7	389,9
Молдавия	327,9	269,4	58,5	210,9
Таджикистан	110,6	102,2	8,4	93,8
Туркмения	186,4	155,2	31,2	124,0
Узбекистан	406,7	291,8	114,9	176,9
Украина	5892,9	3604,1	2288,8	1315,3

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать вывод, что в течении анализируемого периода наблюдается прирост экспорта по всем группам товаров. За 2010-2011г.г. средний прирост экспорта в целом по российским предприятиям составляет в пределах 30% ежегодно по сравнению с предыдущим годом. Начиная с 2012г. произошло замедление темпов роста экспорта по сравнению с показателем 2011 г., а с 2013 г. наблюдается снижение экспорта на 5% по данным на начало года. Наибольший удельный вес товаров экспортируется в страны дальнего зарубежья и составляет 85%, доля экспорта

в страны СНГ составляет 15%. Российские предприятия экспортируют множество товаров, основными из них являются: продовольствие, продукция химической промышленности, древесина, машины легковые и грузовые, нефть и нефтяные продукты, электроэнергия, природный газ, лесоматериалы и др. Наибольший удельный вес в общей структуре экспорта приходится на минеральные продукты. Больше всего товаров экспортируется с центрального федерального округа. Так, на долю экспорта предприятий центрального округа приходится 45,7%. Северо-Западный федеральный округ экспортирует 10,7% товаров по состоянию на 2012 г. Рассмотрим подробнее внешнеэкономическую деятельность Санкт-Петербурга.

## **2.2. Оценка внешнеэкономической деятельности предприятий Санкт-Петербурга**

Основной целью отдела внешнеэкономической деятельности СПб является- развитие внешнеэкономических и внешнеторговых отношений Санкт-Петербурга. Основные направления работы ВЭД Санкт-Петербурга: представление экономического потенциала и привлекательности Санкт-Петербурга на российском и глобальном рынках; продвижение продукции петербургских организаций, взаимодействие с традиционными партнерами и выход на новые рынки; оптимизация и создание эффективной правовой базы, в том числе таможенного законодательства; анализ динамики, прогнозирование и определение ключевых направлений развития сферы; информационная поддержка, проведение мероприятий.

Проведем оценку внешнеэкономической деятельности Санкт-Петербурга. В 2011 году Санкт-Петербург осуществлял торговлю с 187 странами (из них 10 - страны СНГ). Крупнейшие страны-контрагенты в 2011 году: Китай, Германия, Нидерланды, Финляндия, Япония США.

В Санкт-Петербурге работает 1192 крупных и средних предприятий с иностранным капиталом.

Санкт-Петербург имеет двусторонние документы о международном сотрудничестве: с 88 зарубежными городами; с 25 зарубежными регионами.

К 2011 году открыты 18 информационных деловых центров Санкт-Петербурга за рубежом в том числе в Финляндии, Германии, Эстонии, Армении, Норвегии, Франции и др.

Представители Санкт-Петербурга участвуют в работе международных региональных организаций: Союза Балтийских городов; Конференции важнейших городов Балтийского моря «Балтийские метрополии»; Организации субрегионального сотрудничества государств Балтийского моря; Комиссии по туризму стран Балтийского моря.

Город сотрудничает с межправительственными организациями: Советом Государств Балтийского моря; Советом Министров Северных стран; Форумом регионов морского побережья Европы; Балтийским Форумом развития; Ассоциацией Торгово-промышленных Палат Балтийского региона. Санкт-Петербург является ассоциированным членом Ассоциации европейских городов «Евроситиз», а также членом Международной ассоциации конгрессов и конференций.

Санкт-Петербург продолжает лидировать среди регионов России по развитию малого бизнеса. По данным Национального института системных исследований проблем предпринимательства по состоянию на 01.10.2011 Санкт-Петербург занимает первое место среди регионов РФ по количеству малых предприятий на 100 тыс. жителей, 2 место по среднесписочной численности работников малых предприятий.

Внешнеторговый оборот Санкт-Петербурга в 2011 году составил 53,2 млрд. долл. США. Экспорт – 20,6 млрд. долл. США. Импорт составил 32,6 млрд. долл. США, рис.2.9. [48]



Рис.2.9. Динамика внешней торговли Санкт-Петербурга в 2003-2011 г.г. [48]

Объем внешней торговли Санкт-Петербурга в 2011 г. увеличился по сравнению с 2010 годом на 46% и составил 53, 2 млрд. долл. США – самый высокий уровень за последние 5 лет. Квартальная динамика свидетельствует о развитии импортных и экспортных операций. Нарастивание объемов импорта наблюдалось ежеквартально в течение 2011 года, в то время как пик экспорта пришелся на II квартал.

По сравнению с 2010 годом объем экспорта Санкт-Петербурга увеличился на 74%, объем импорта - на 33%. Отрицательное сальдо внешней торговли незначительно сократилось (2%). Коэффициент покрытия импорта экспортом составил 63%.

По итогам 2011 г. Санкт-Петербург занял первое место, как по импорту, так и по экспорту среди регионов Северо- Запада РФ. Товарооборот со странами дальнего зарубежья (ДЗ) вырос на 45%. Товарооборот со странами СНГ также увеличился на 50%. Внешняя торговля Санкт-Петербурга по-прежнему ориентирована преимущественно на рынки стран дальнего зарубежья, доля которых в общем объеме торговли составила 96%., рис.2.10.



Рис.2.10. Структура товарооборота Санкт-Петербурга со странами СНГ и странами дальнего зарубежья в 2011 г. [48]

Торговый баланс с группами стран АТЭС, МЕРКОСУР сложился пассивный; со странами ЕС, ОПЕК, СНГ, ЕврАзЭС (СНГ и ЕврАзЭС - без учета торговли с Белоруссией и Казахстаном) – активный.

Крупнейшими торговыми партнерами Санкт-Петербурга являются – Германия, Нидерланды, Финляндия, Соединенное Королевство, Италия, Япония, Соединенные Штаты, Корея, Украина, Китай), рис.2.11. [48]

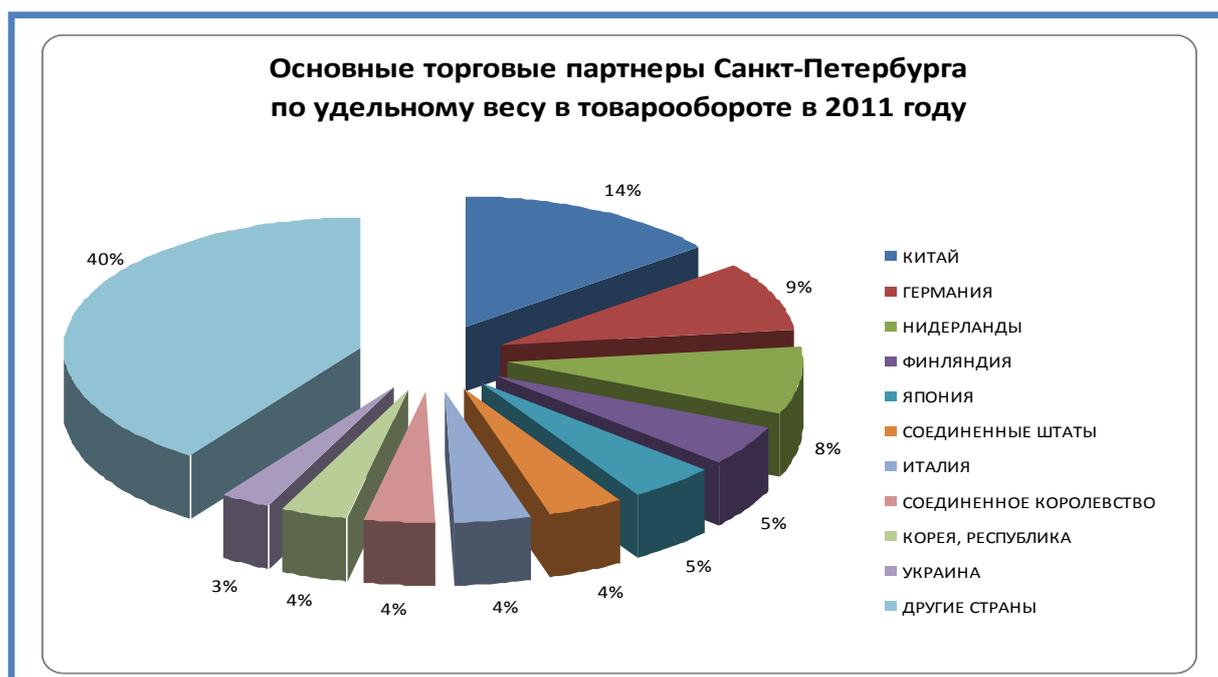


Рис. 2.11. Основные торговые партнеры Санкт-Петербурга в 2011-2012 г.

В 2012 г. предприятия Санкт-Петербурга экспортировали товары в 156 стран (в 2010 году - в 156, в 2011 году – в 155), рис.2.12.

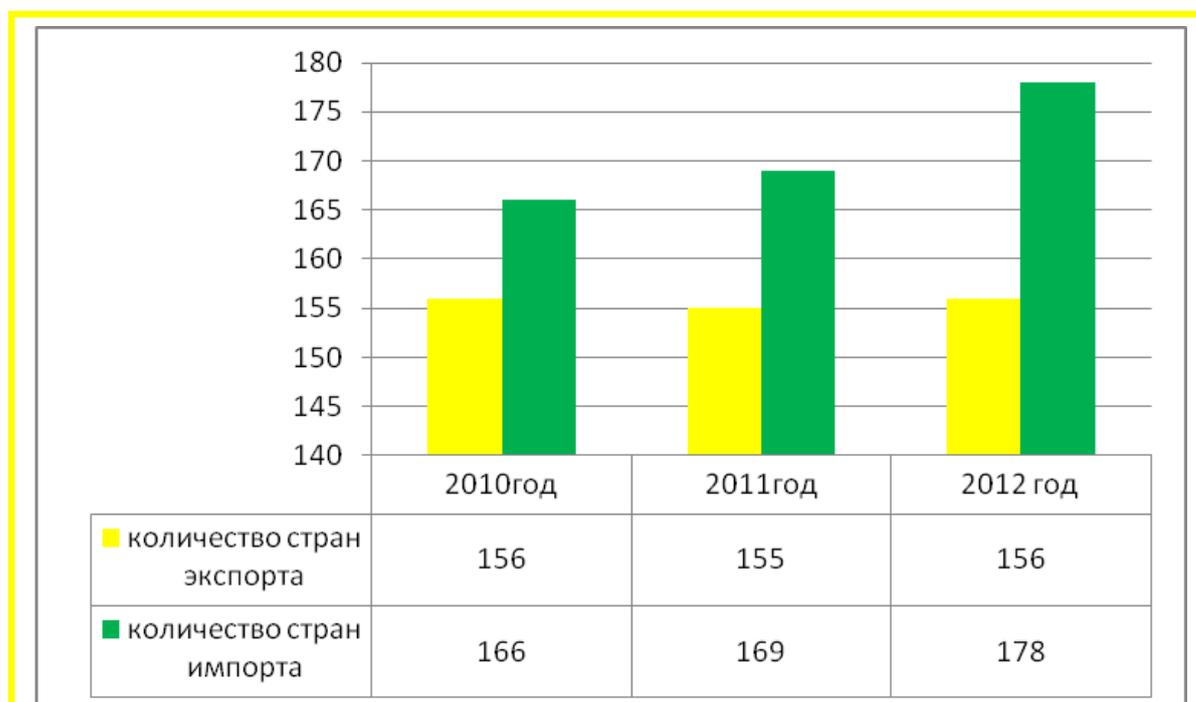


Рис.2.12.Динамика количества стран экспорта и импорта Санкт-Петербурга с 2010-2012 г.г.

Основными партнерами Санкт-Петербурга по экспорту среди стран СНГ являются: Украина (удельный вес в экспорте – 4%) , Азербайджан(1,0%). Из группы стран дальнего зарубежья лидируют Нидерланды (15,2%), Германия (12,1%), Финляндия(11,5%), табл.2.2.

Таблица 2.2

Распределение экспорта Санкт-Петербурга по странам - партнерам за 2012 год

Страна – партнер	Стоимость, тыс. долларов США	Удельный вес в экспорте	Основные товары
Всего	20 622 076,6	100,0%	
Страны СНГ	1 295 742,4	6,3%	
Основные страны – партнеры:	1 045 606,2	5,1%	
УКРАИНА	830 248,4	4,0%	минеральное топливо, инструменты из не драгоценных металлов
АЗЕРБАЙДЖАН	215 357,7	1,0%	сигареты, изделия из черных металлов
Иные страны СНГ	250 136,2	1,2%	
Страны ДЗ	19 326 334,2	93,7%	
Основные страны – партнеры:	15 900 482,7	77,1%	

НИДЕРЛАНДЫ	3 144 520,9	15,2%	нефть сырая и нефтепродукты, черные металлы
ГЕРМАНИЯ	2 485 414,9	12,1%	нефть сырая и нефтепродукты, проволока медная
ФИНЛЯНДИЯ	2 365 629,7	11,5%	нефть сырая и электроэнергия, лесоматериалы
СОЕДИНЕННОЕ КОРОЛЕВСТВО	1 813 483,0	8,8%	медь и изделия из нее, минеральное топливо, изделия из драгоценных металлов
ЧЕШСКАЯ РЕСПУБЛИКА	1 379 232,6	6,7%	нефть сырая, ферросплавы
ЛАТВИЯ	1 100 836,5	5,3%	нефтепродукты, отходы, шлаки производства черных металлов
ИТАЛИЯ	1 016 101,1	4,9%	нефтепродукты, пушно-меховое сырье
ЭСТОНИЯ	955 080,0	4,6%	нефтепродукты
ИСПАНИЯ	856 382,7	4,2%	нефть сырая и нефтепродукты, черные металлы
ШВЕЦИЯ	783 801,3	3,8%	нефть сырая, лесоматериалы необработанные
Иные страны ДЗ	3 425 851,5	16,6%	

Крупнейшими предприятиями-экспортерами Санкт-Петербурга являются: ОАО "Газпром нефть", ООО "Трансойл", ЗАО "ПНТ-ГСМ", ООО "Невский мазут", ОАО Судостроительный завод "Северная верфь".

Товарная структура экспорта Санкт-Петербурга в 2011 г.-2012 г. представлена в табл.2.3.

Таблица 2.3

## Товарная структура экспорта Санкт-Петербурга в 2011 г.-2012 г.

Код ТН ВЭД	Название группы	2011 год, тыс. долларов США	Доля в экспорте за 2011 г.	2012 год, тыс. долларов США	Доля в экспорте за 2012 г.	2012 г. к 2011 г.
01-24	Продовольственные товары, сырье для их производства, отходы производства пищевых продуктов	592 022,08	0,03	906 384,15	0,04	153,1%
25-27	Минеральные продукты	16 240 896,42	0,76	13 885 838,56	0,67	85,5%
28-40	Продукция химического производства	332 645,17	0,02	230 005,00	0,01	69,1%

41-43	Кожевенное сырье, меха, изделия из них	85 566,11	0,00	198 700,68	0,01	232,2%
44-49	Древесина, бумага и изделия из них	351 508,31	0,02	320 680,97	0,02	91,2%
50-67	Текстиль и текстильные изделия, обувь	28 154,54	0,00	30 517,91	0,00	108,4%
72-83	Черные и цветные металлы, изделия из них	1 326 698,32	0,06	2 093 857,37	0,10	157,8%
84-90	Машины, оборудование, транспортные средства	1 932 724,37	0,09	1 524 712,58	0,07	78,9%
68-71, 91-97	Прочие товары	417 740,33	0,02	1 431 379,40	0,07	342,6%

Данные табл.2.3 показывают, что наибольший удельный вес экспорта Санкт-Петербурга приходится на Минеральные продукты, доля этих товаров составляет 0,67% по состоянию на 2012 г. , при сравнении с показателем 2011 г. произошло снижение экспорта минеральной продукции на 14,5% и темп роста составил 85,5%. Небольшой удельный вес приходится на экспорт таких товаров как: древесина, черные и цветные металлы, продовольствие.

При этом наблюдается, что произошло снижение экспорта по следующим видам товаров: древесина, бумага и изделия из них, продукция химического производства, машины, оборудование, транспортные средства, текстиль и текстильные изделия, обувь. Рост экспорта произошел по продовольственным товарам, кожевенному сырью, черным и цветным металлам.

В 2012-2011 г. Санкт-Петербург импортировал товары из 178 и 169 стран соответственно (В 2010 году – из 166). Распределение импорта по странам СНГ и ДЗ (дальнего зарубежья) осталось на уровне 2011 года, табл.2.4.

Таблица 2.4

Распределение импорта Санкт-Петербурга по странам - партнерам за 2012 год

Страна – партнер	Стоимость, тыс. долл. США	Удельный вес в импорте	Основные товары
Всего	35 914 877,0	100,0%	
Страны СНГ	665 761,9	1,9%	
Основные страны - партнеры:	584 929,0	1,6%	

УКРАИНА	584 929,01	1,6%	промышленное оборудование, мясо
Иные страны СНГ	80 832,9	0,2%	
<b>Страны ДЗ</b>	<b>35 249 115,1</b>	<b>98,1%</b>	
Основные страны - партнеры:	23 664 320,9	65,9%	
КИТАЙ	7 512 534,5	20,9%	оборудование и техника промышленного и бытового назначения, з/части для промсборки автомобилей
ГЕРМАНИЯ	3 134 340,4	8,7%	промышленное оборудование, части для промышленной сборки а/м, изделия из пластмасс
ЯПОНИЯ	2 430 584,0	6,8%	части для промышленной сборки а/м
КОРЕЯ, РЕСПУБЛИКА	2 274 049,9	6,3%	части для промышленной сборки а/м
СОЕДИНЕННОЕ КОРОЛЕВСТВО	1 736 456,3	4,8%	легковые а/м, электрогенераторы
ФИНЛЯНДИЯ	1 601 082,2	4,5%	молочная продукция, промышленное оборудование, бумага и картон
СОЕДИНЕННЫЕ ШТАТЫ	1 406 797,1	3,9%	мясо, оборудование
ИТАЛИЯ	1 380 758,8	3,8%	промышленное оборудование и аппаратура
ФРАНЦИЯ	1 335 078,5	3,7%	оборудование
ИСПАНИЯ	852 639,2	2,4%	легковые а/м, плитка керамическая
Иные страны ДЗ	11 584 794,2	32,3%	

Среди стран – крупнейших экспортеров товаров в Санкт-Петербург, представленных в таблице 2.4, отмечается снижение стоимостных объемов ввоза из Соединенных Штатов и Финляндии. По другим странам динамика положительная. Структурные сдвиги в импорте незначительны (таблица 2.5).

Таблица 2.5

## Товарная структура импорта Санкт-Петербурга

Код ТН ВЭД	Название группы	2011 год, тыс. долл. США	Доля в импорте за 2011 г.	2012 год, тыс. долл. США	Доля в импорте за 2012 г.	2012 г. к 2011 г.
01-24	Продовольственные товары, сырье для их производства, отходы производства пищевых продуктов	7 508 104,27	0,23	7 782 968,65	0,22	103,7%
25-27	Минеральные продукты	281 145,53	0,01	285 597,62	0,01	101,6%
28-40	Продукция химического производства	3 626 338,24	0,11	3 923 722,70	0,11	108,2%
41-43	Кожевенное сырье, меха, изделия из них	128 043,35	0,00	111 206,72	0,00	86,9%
44-49	Древесина, бумага и изделия из них	899 045,99	0,03	964 914,53	0,03	107,3%
50-67	Текстиль и текстильные изделия, обувь	1 988 190,79	0,06	1 956 966,15	0,05	98,4%
72-83	Черные и цветные металлы, изделия из них	2 280 568,23	0,07	2 297 132,87	0,06	100,7%
84-90	Машины, оборудование, транспортные средства	14 216 699,99	0,43	16 666 037,67	0,46	117,2%
68-71, 91-97	Прочие товары	1 854 280,12	0,06	1 926 330,05	0,05	103,9%

Крупнейшими предприятиями-импортерами Санкт-Петербурга являются: ООО "Ниссан Мэнюфэкчуринг Рус", ООО "Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус", ООО "Дженерал Моторз Авто", ООО "Петро", ОАО "Ак Трансаэро".

Рассмотрим динамику международных услуг Санкт-Петербурга.

В январе-декабре 2011 года сложилось положительное сальдо баланса услуг в размере 394,5 млн. долл. США (в январе-декабре 2010 года – положительное в размере 475,6 млн. долл. США). [48]

Экспорт услуг Санкт-Петербурга в 2011 г. составил 1391,9 млн. долл. США (1350,5 млн. долл. США в 2010 году), рис. 2.13.

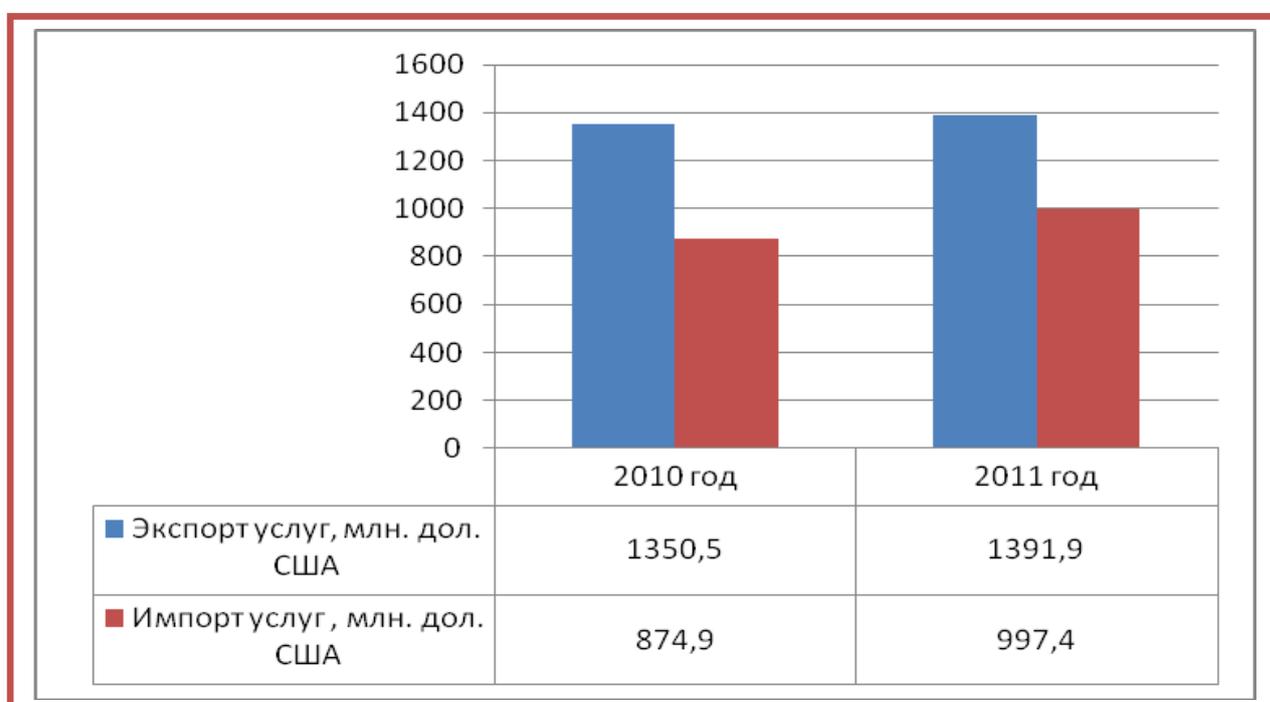


Рис.2.13. Динамика экспорта и импорта услуг Санкт-Петербурга в 2010-2011 г.г. [48]

Большая часть услуг (71,4%) приходилась на транспортные услуги; услуги в области права, составления счетов, бухгалтерского учета, ревизии – 8,2%; услуги почтовой связи – 4,6%; услуги гостиниц и ресторанов – 4,4%; услуги полиграфические, монтаж и ремонт мебели, оборудования и аппаратуры – 3,5%; услуги вычислительной техники и связанное с этим обслуживание – 2,6%, рис.2.14.



Рис.2.14. Структура экспорта услуг Санкт-Петербурга в 2011 г. [48]

Импорт услуг Санкт-Петербурга в 2011 г. составил – 997,4 млн. долл. США (874,9 млн. долл. США в 2010 году). Доля транспортных услуг – 39,3%; активы нефинансовые нематериальные – 11,2%, услуги в области права, составления счетов, бухгалтерского учета, ревизии – 11,1%; услуги бюро путешествий – 10,5%; услуги почты и связи – 9,7%; услуги по строительству – 6,7%; услуги вычислительной техники и связанное с этим обслуживание – 3,3%; услуги полиграфические, монтаж и ремонт мебели, оборудования и аппаратуры – 2,7%, рис.2.15.

Резюмируя выше изложенное можно сделать вывод, что среди субъектов Российской Федерации, входящих в состав СЗФО, Санкт-Петербург является крупнейшим импортером и экспортером. Внешнеторговый оборот в 2012 г. вырос на 4,5% и составил 56,5 млрд. долларов США. Баланс внешней торговли

по состоянию на 2012 г. пассивный, отрицательное сальдо выросло на 33%.

Соотношение стран ДЗ и СНГ в товарообороте Санкт-Петербурга 97:3.

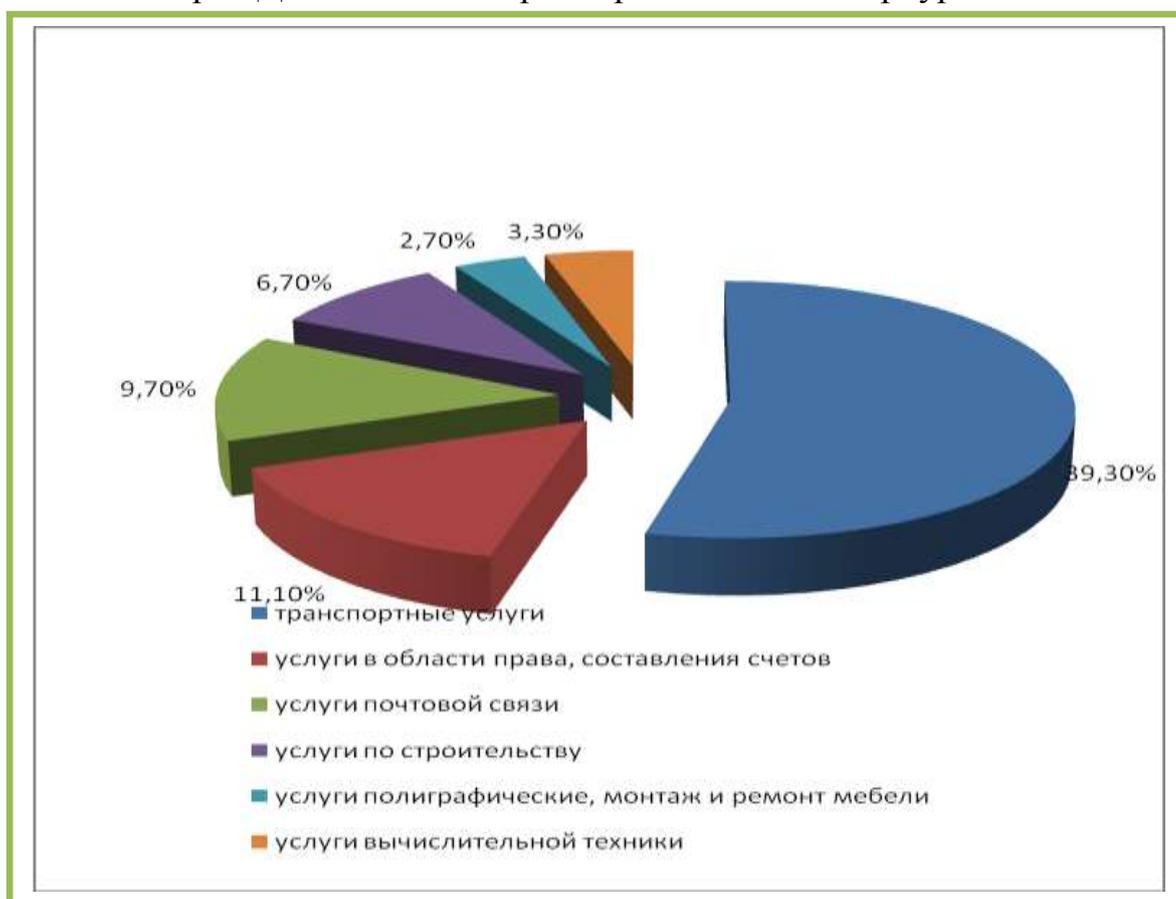


Рис. 2.15. Структура импорта услуг Санкт-Петербурга в 2011 г.

Крупнейшие торговые партнеры – Китай, Германия, Финляндия. Доля минеральных продуктов в экспорте Санкт-Петербурга снизилась до 67%; произошло увеличение доли импорта продукции машиностроения до 46%.

Таким образом, внешнеэкономическая деятельность Санкт-Петербурга имеет положительную динамику, наблюдается увеличение как экспорта, так и импорта товаров; происходит увеличение торговых партнеров как по импорту так и по экспорту товаров. Анализ внешнеэкономической деятельности Санкт-Петербурга по услугам показал, что наибольший удельный вес в структуре экспорта и импорта приходится на транспортные услуги. В целом экспорт по услугам Санкт-Петербурга составил 1391,9 млн. дол. США, а это на 3,06% выше по сравнению с предыдущим периодом.

### 2.3. Особенности малого и среднего бизнеса стран Еврозоны и динамика показателей экспорта

Рассмотрим особенности малого и среднего бизнеса стран Еврозоны и динамика показателей экспорта. Для определения малого и среднего предприятия, по методологии ЕС применяется количественный подход, табл.2.6. [57]

Таблица 2.6

Определение малого и среднего предприятий по методологии ЕС

Категория предприятия	Количество занятых	О или оборот	Годовой баланс
Средние	< 250	≤ € 50 million	≤ € 43 million
Малые	< 50	≤ € 10 million	≤ € 10 million
Микро-	< 10	≤ € 2 million	≤ € 2 million

Чтобы предприятие считалось малым, оно должно соответствовать критерию численности занятых и одному из финансовых критериев, а также быть экономически независимым (ему не должно принадлежать более 25% капитала одного или нескольких предприятий, не относящихся к категории малых, а также, не более его 25% активов могут принадлежать одному или нескольким предприятиям, не относящихся к категории малых). Хотя страны ЕС и опираются на предложенные рекомендации, в каждой стране существуют свои особенности определения.

В 2010 году Европейском сообществе функционирует более 20 млн. различных предприятий, обеспечивая местами работы около 90 млн. человек. При этом 99,8% предприятий - малые и средние предприятия<sup>5</sup> с численностью до 250 человек (из них 91,8% - микро-предприятия, с численностью занятых менее 10 человек), которые предоставляют 67,4% рабочих мест (в среднем по

ЕС) и оказывают решающее воздействие на прогрессивное развитие, повышение конкурентоспособности, ускорение инноваций<sup>6</sup>. Получается, что в среднем на одном европейском предприятии занято 4,5 человека. За счет концентрации производства крупные предприятия имеют более высокую долю экспорта в обороте по сравнению с МСП (соответственно 27% и 8%). Также на крупных предприятиях доля добавленной стоимости на одного занятого значительно выше, чем на малых предприятиях (59 и 39 тыс. евро). В ЕС достаточно высокий показатель количества МСП на 1000 жителей – 40 предприятий. МСП в ЕС представлены в основном в сфере оптовой и розничной торговли (32%), услуг (28%), строительства, ресторанного и гостиничного бизнеса, в сфере производства (11,5%). Наиболее развит малый сектор в Италии (19% всех МСП ЕС), в Испании (13%), во Франции (11,5%), в Германии (8,8%), в Великобритании (7,8%). Важным показателем также является количество создаваемых предприятий. Новые фирмы обычно создаются молодыми людьми (30-40 лет), стремящимися внедрять новые технологии и идеи в производственный процесс, что приводит к повышению конкурентоспособности стран-участниц ЕС. Важно отметить, что в основном европейские МСП образуются в таких отраслях как: операции с недвижимостью и компьютерное обеспечение, научно-исследовательские разработки. [57]

Каждая страна Европейского Союза имеет свои особенности экспорта. Однако большинство стран Европейского Союза ориентированы на продукцию машиностроения, такие как: Австрия, Бельгия, Великобритания, Венгрия, Германия, Латвия, Литва, Нидерланды, Польша и др., табл.2.7. [61]

Страны кандидаты в члены Евросоюза, а именно: Болгария, Румыния, Турция- предлагают свои партнерам: одежду, обувь, нефтепродукты, электроэнергию, продукцию пищевой промышленности, табл.2.8.

Таблица 2.7

## Экспорт стран европейского Союза

страна	товары	страна	товары
Австрия	продукция машиностроения и химии, горные лыжи	Люксембург	сталь, офисная техника, электроника
Бельгия	-продукция машиностроения, в т. ч. - точного машиностроения, бриллианты, охотничьи ружья «Браунинг»	Мальта	электроника, офисная техника, продукция судостроения
Великобритания	продукция машиностроения и электроники, автомобили, химическая продукция, лекарства, военная техника, виски, морские буровые платформы	Литва	продукция точного машиностроения и электроники, нефтепродукты, электроэнергия, продукты питания (масло, сыр, консервы), изделия из янтаря
Венгрия	продукция машиностроения, металлургическая продукция, конструкционные материалы, лекарства, продукция сельского хозяйства (зерно, куры) и пищевой промышленности	Нидерланды	продукция машиностроения и электроники (фирма «Филлипс»), химические и фармацевтические препараты, природный газ, живые цветы, продукты питания, в т. ч. - пиво
Германия	продукция машиностроения химической и фармацевтической промышленности, сталь, цемент, пиво, военная техника, бекон	Польша	продукция машиностроения, сталь и прокат, каменный уголь, медь и сера, продукция химической промышленности, продукты питания, одежда
Гибралтар	табачные изделия	Португалия	готовая одежда, обувь, шерсть, продукты питания, в т. ч. - вина и фрукты, рыба, пробковый дуб
Эстония	продукция машиностроения, средства телекоммуникации, рыба и морепродукты, сливочное масло и сыр, молочные консервы, бекон		
Греция	продукция сельского хозяйства и пищевой промышленности (оливы, вина, фрукты)	Словакия	металлургический прокат, продукция машиностроения, электроэнергия
Дания	сталь, цветные металлы, продукты питания (мясомолочные изделия)	Словения	продукция общего машиностроения, лекарства, мебель
Ирландия	продукция точного машиностроения и электроники, химические препараты, пиво	Финляндия	продукция лесной, целлюлозно-бумажной и мебельной промышленности, мобильные телефоны, цветные металлы, морские суда, водка
Исландия	продукция рыболовства	Монако	видеотрансляция с гонок «Формулы-1»
Испания	продукция машиностроения, в продукты питания (оливки, апельсины, маслины, растительное масло, вина)	Франция	продукция машиностроения, лекарства, одежда, парфюмерия и косметика, продукты питания, военная техника, комплектующие для атомной энергетики
Италия	-продукция машиностроения, в конторское оборудование, обувь, одежда, продукты питания, в т. ч. - вина и фрукты, военная техника	Чехия	продукция машиностроения, изделия из стекла, в т. ч. -богемский хрусталь, пиво, карандаши, военная техника
Латвия	-продукция машиностроения, в т. ч. - вагоны электричек, продукция сельского хозяйства и рыболовства (сыры, мясомолочные консервы, шпроты)	Швеция	продукция машиностроения и электроники, телекоммуникационное оборудование, древесина, бумага и мебель военная техника

Таблица 2.8

Экспортная продукция стран кандидатов в члены Евросоюза и желающих  
в ближайшей перспективе войти в Европейский Союз

№ п/п	страны	продукция
1	Экспорт стран-кандидатов в члены Евросоюза	
1.1	Болгария	электроэнергия, продукция пищевой промышленности (табачные изделия, овощные консервы, вина), фрукты, розовое масло, одежда, обувь, электрокары
1.2	Румыния	одежда и обувь, нефтепродукты и химические соединения, продукты питания, в т. ч. - вина
1.3	Турция	одежда и обувь, продукция сельского хозяйства (фрукты, в т. ч. - сухофрукты и овощи), концентрат цветных металлов
2	Экспортная продукция стран, ассоциированных с Европейским Союзом	
2.1	Андорра	продукция животноводства
2.2	Лихтенштейн	электроника, керамика, зубные протезы
2.3	Норвегия	нефть и природный газ, цветные металлы, древесина
2.4	Сан-Марино	электроника, вино, керамика
2.5	Швейцария	продукция точного машиностроения (часы), станки, продукция химической и фармацевтической промышленности, продукты питания (сыры, шоколад) (фирма "Нестле")
3	Экспорт стран, желающих в ближайшей перспективе войти в Европейский Союз	
3.1	Албания	текстиль и одежда, аграрная продукция
3.2	Украина	сталь, прокат, металлоизделия, каменный уголь, продукция тяжелого машиностроения и химической промышленности, военная техника, продукция сельского хозяйства (свекловичный сахар, зерно, фрукты, вина, мясомолочные консервы, подсолнечное масло), самолеты и морские суда
3.3	Молдавия	аграрная продукция (вина, табачные изделия, соки, фрукты), металлургический прокат
3.4	Македония	черные металлы и сплавы, табачная продукция, шерсть
3.5	Сербия и Черногория	сталь и металлоизделия, руды металлов, продукты питания
3.6	Хорватия	продукция химической и фармацевтической промышленности, станки
3.7	Грузия	аграрная продукция (вина, минеральная вода, фрукты), марганцевая руда

Экспортная продукция стран, ассоциированных с Европейским Союзом представлена в табл.2.8.

Так, в частности Норвегия ориентирована на нефть, природный газ и древесину. Швейцария- на продукцию точного машиностроения (часы), станки, продукция химической и фармацевтической промышленности, продукты питания (сыры, шоколад) (фирма “Нестле”). Лихтенштейн предлагает электронику, керамику, зубные протезы; Андорра- продукцию животноводства и др.

Странами, желающими в ближайшей перспективе войти в Европейский Союз являются: Албания, Украина, Молдавия, Македония, Сербия, Хорватия, Грузия. Основными группами экспортных товаров этих стран являются: -сталь, прокат, металлоизделия, каменный уголь, продукция тяжелого машиностроения и химической промышленности, военная техника, аграрная продукция (вина, табачные изделия, соки, минеральная вода, фрукты), черные металлы и сплавы, табачная продукция, шерсть и др.

Рассмотри динамику экспорта Европейского союза по имеющимся данным с 2003-2011 г.г., рис.2.16. [47]

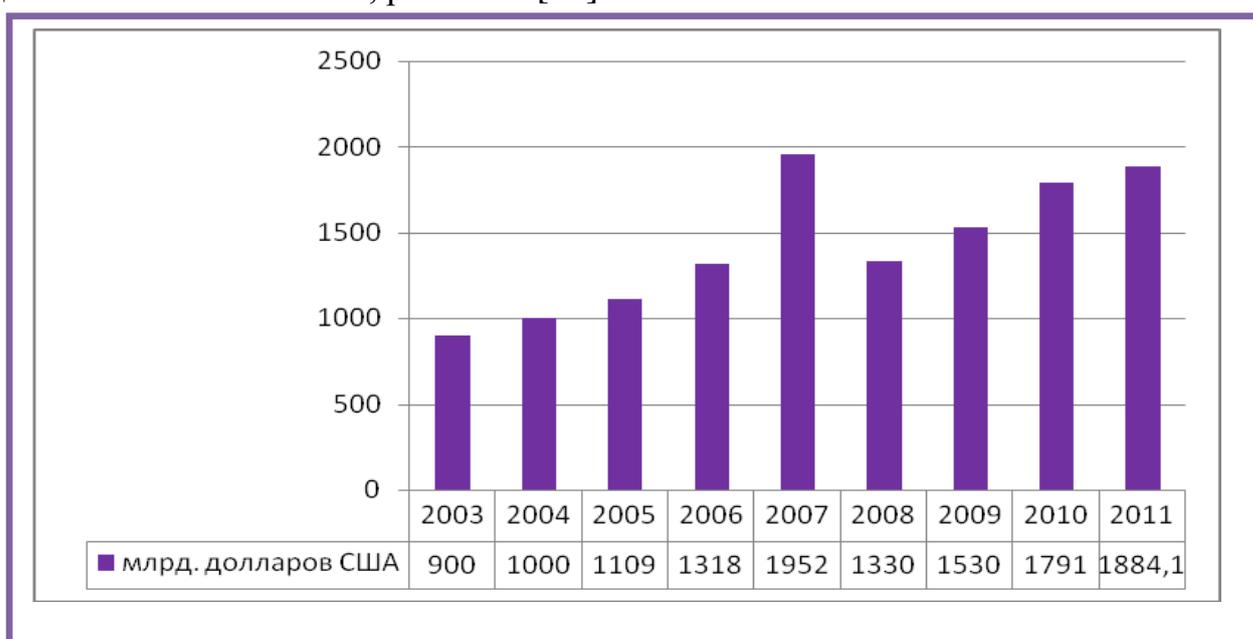


Рис.2.16. Объем экспорта Европейского союза с 2003-2011г. [47]

Так, данные рис.2.16 показывают, что в течении анализируемого периода наблюдается рост экспорта стран Европейского союза и на конец анализируемого периода объем экспорта составил 1884,1 млрд. долл. США, а это на 1606,9 млрд. долл. США больше по сравнению с предыдущим периодом. При этом наблюдается, что за 2003-2011 г.г. объем экспорта стран Европейского союза вырос на 984,1 млрд. долл. США.

При этом наблюдается, что ежегодный прирост экспорта в пределах 10-20%, рис.2.17.

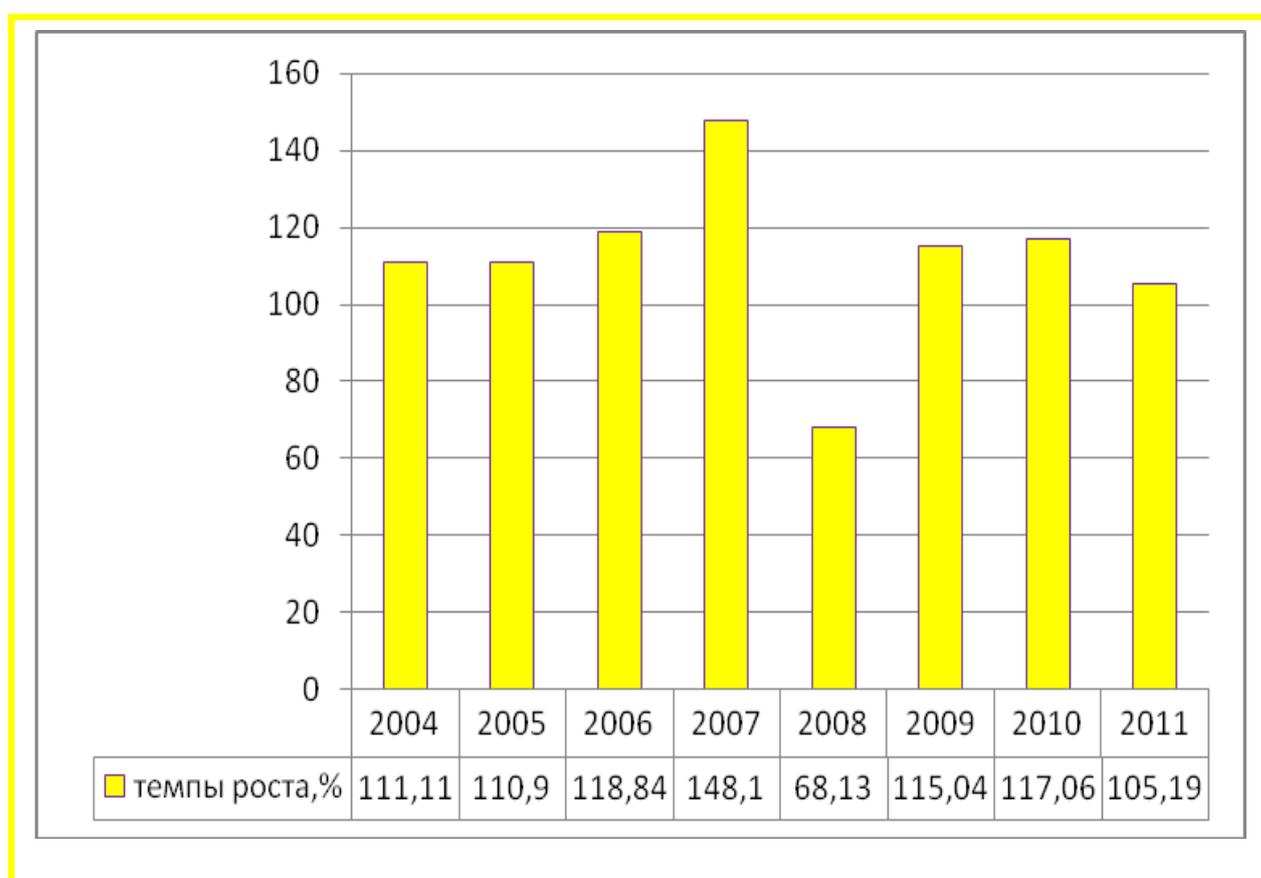


Рис. 2.17.Динамика темпов роста экспорта по отношению к предыдущему году стран Европейского союза с 2004-2011г.г. [47]

Рис.2.17.показывает, что в 2008 г. наблюдается снижение темпов роста экспорта стран ЕС, по другим годам видим рост по сравнению с показателем предыдущего периода. При этом заметим, что в начале анализируемого периода темпы роста составляли от 11.11% в 2004 г. до 48,1% в 2007 г. В 2009-2010 г.г. прирост экспорта произошел на 15,04% и 17,06% соответственно . А в

2011 г. наблюдается снижение темпов роста экспорта стран ЕС и рост составил 5,19%. Это самый низкий показатель прироста экспорта за анализируемый период, не учитывая показатель 2008 г., где темпы роста экспорта снизились.

Небольшой удельный вес в общей структуре экспорта стран ЕС приходится на такие страны как: Болгария, Венгрия, Дания, Литва, Румыния, Финляндия, рис.2.18. Объем экспорта этих стран составляет в пределах 100 млрд. долл. США. [47]

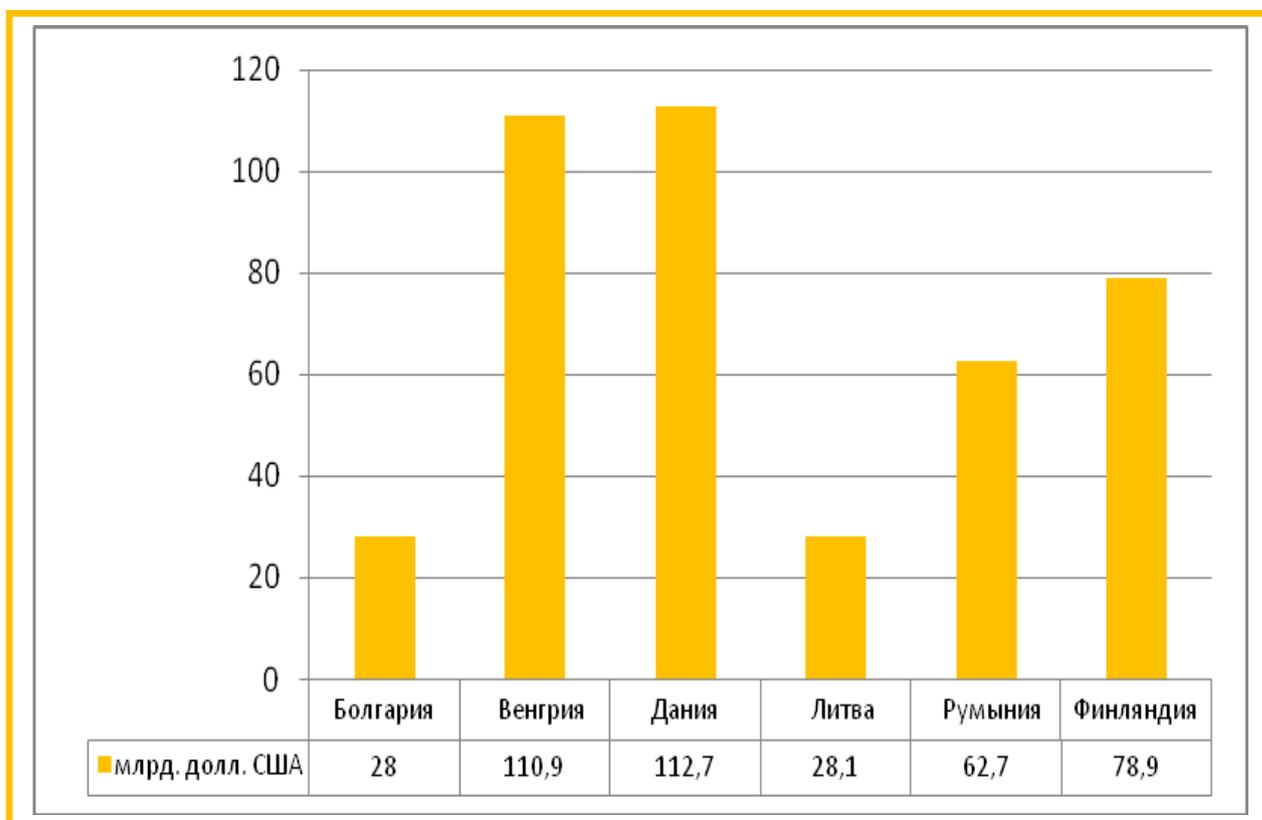


Рис.2.18. Объем экспорта стран экспортеров ЕС, занимающих небольшой удельный вес в структуре экспорта стран ЕС (по данным 2011 г.).

Крупнейшими экспортерами среди стран ЕС являются: Германия, Бельгия, Франция, Великобритания, Италия, Нидерланды (прил.8). Объем экспорта этих стран составляет более чем 500 миллиардов долларов США., рис.2.19. [47]

Самым крупным экспортером из стран ЕС является Германия, объем экспорта этой страны в 2011 г. составил 1475,5 миллиардов долларов США., а это на 16,95% выше по сравнению с показателем 2010 г. При этом за

анализируемый период с 2000-2011 г.г. объем экспорта Германии увеличился в 3 раза, рис.2.20. [47]

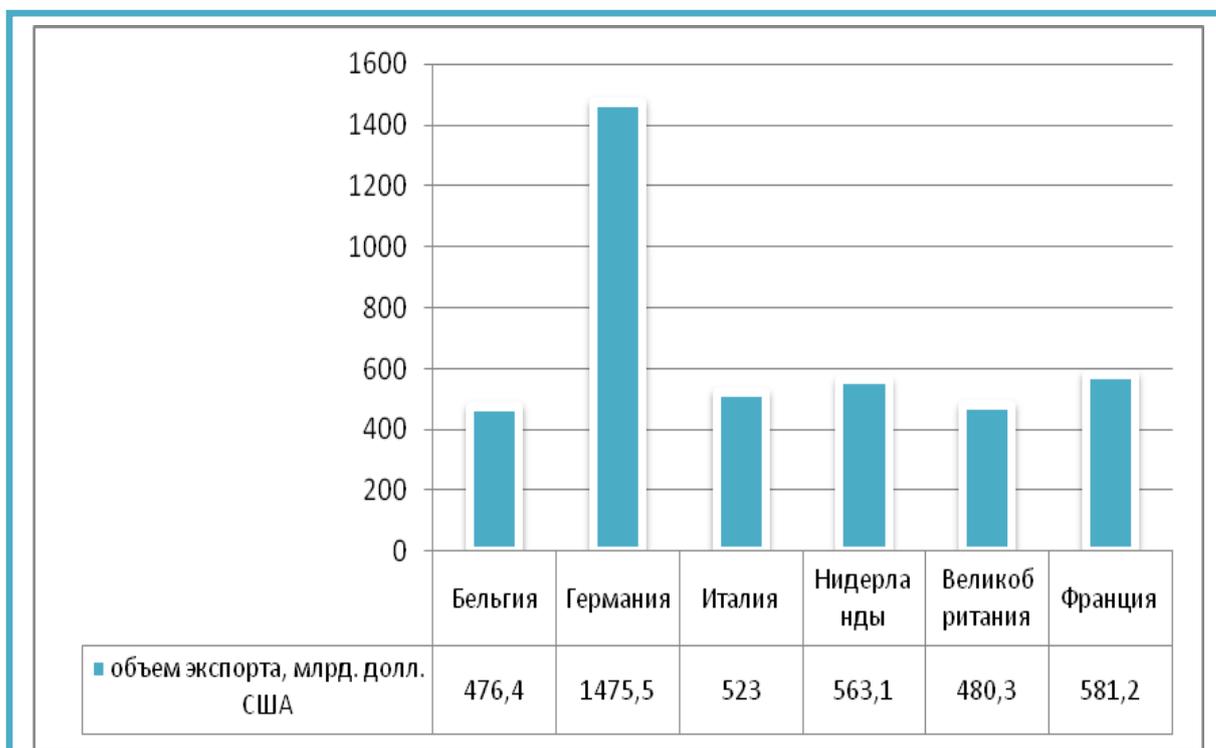


Рис.2.19. Объем экспорта крупнейших стран экспортеров ЕС в 2011 г.

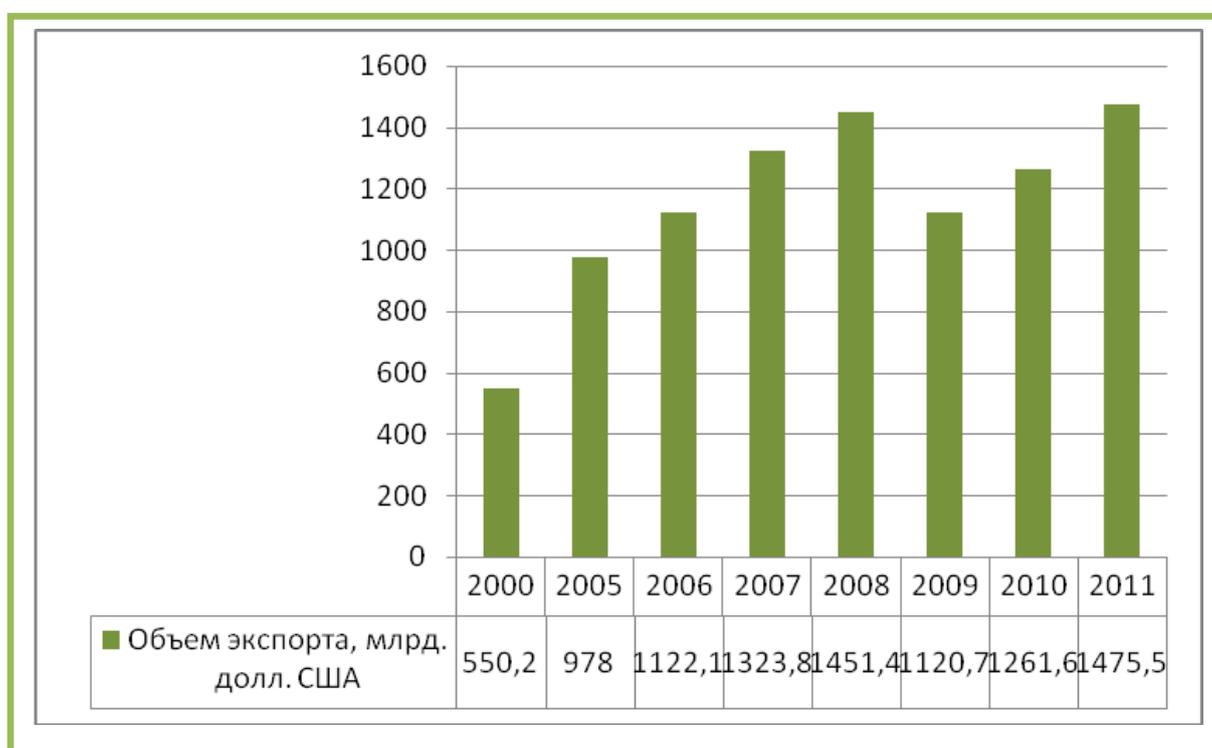


Рис.2.20. Динамика экспорта Германии как одного из крупнейших экспортеров стран ЕС с 2000-2011 г.г. [47]

Согласно информации Федеральной службы статистики Германии, объем экспорта ведущей европейской экономики в 2012 г. показал новый исторический рекорд – 1,47 трлн. евро. В целом объем немецкого экспорта в 2012 г. вырос на 3,4% по сравнению с тем же показателем 2011г., по итогам 2011 г. объем экспорта крупнейшей экономики Европы составил €1,06 трлн., рис.2.21. [47]

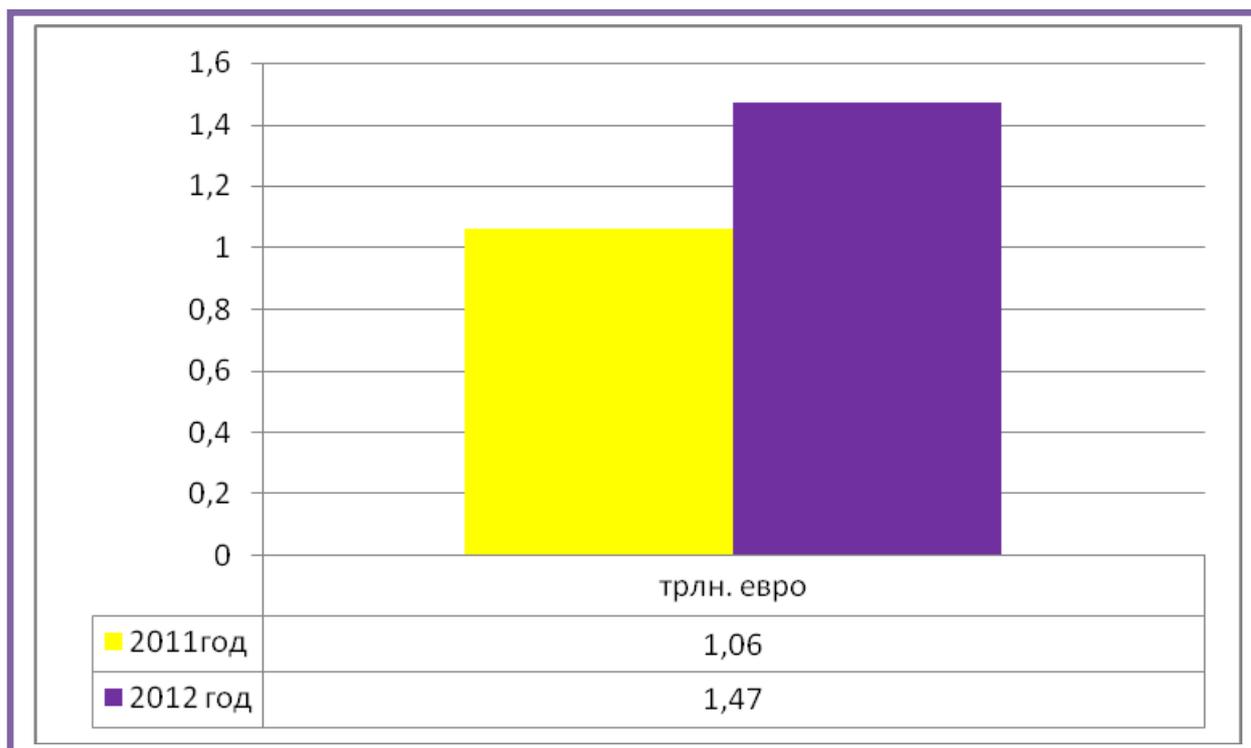


Рис.2.21. Новый исторический рекорд объема экспорта Германии в 2012 г.

Положительное сальдо торгового баланса Германии в 2012 г. достигло уровня €188,1 млрд. Это второй по величине показатель для немецкой экономики за всю послевоенную историю – ведение данной статистики началось в 1950 г. Стоит отметить, что, несмотря на продолжающийся долговой кризис в регионе, Германии удастся продемонстрировать рекордные показатели во внешней торговле уже второй год подряд, прил.8. [47]

Таким образом, проведенное выше исследование по экспорту стран ЕС позволяет сделать вывод, что основными видами продукции на экспорт стран ЕС являются: машиностроение, продукты питания, химическая продукция, медикаменты, обувь, одежда, мебель и др.

Проведенный анализ динамики экспорта показал, что в течении анализируемого периода наблюдается ежегодное увеличение объема экспорта стран ЕС. Наиболее крупными странами экспортерами являются: Германия, Бельгия, Франция, Великобритания, Италия, Нидерланды. Объем экспорта этих стран составляет более чем 500 миллиардов долларов США. Лидирующие позиции по объемам экспорта занимает Германия, при этом замечено, что в 2012г. Германия показала новый исторический максимум по объемам экспорта среди стран ЕС. Небольшой удельный вес в общей структуре экспорта стран ЕС приходится на Болгарию, Румынию, Венгрию, Литву, Данию, Финляндию. Объем экспорта этих стран составляет в пределах 100 млрд. долл. США. При этом замечено, что несмотря на проблемы стран ЕС, объемы экспорта все стран ЕС ежегодно увеличиваются.

Основными проблемами выхода на внешний рынок стран ЕС, были и остаются следующие: неблагоприятные условия внешней среды, Недостаток финансовых ресурсов, недостаток знаний и опыта предпринимателей, высокий уровень налогов и другие факторы.

При этом в странах ЕС осуществляется эффективная политика, направленная на совершенствование деятельности малого и среднего предпринимательства. Так, в частности особое внимание в ЕС уделяется вопросу налогообложения МСП, предоставлению различного рода привилегий. Страны ЕС стремятся оптимизировать налогообложение МСП, предоставляя льготы как зависимости от размера, так и в зависимости от других факторов, например, отрасли функционирования. Например, с 1 января 2011 года все предприятия ЕС с оборотом менее 2 млн. евро имеют право оплачивать налог на добавленную стоимость после получения оплаты от покупателей. Во Франции прибыль МСП свыше 38 120 евро облагается налогом 15% (33,33% общая ставка), если оборот компании меньше 7,63 млн. евро и не менее 75% акций принадлежит частным лицам или компаниям, не относящимся к субъектам МСБ.

Для упрощения ведения бухгалтерского учета на малых предприятиях в ЕС действуют «Бухгалтерские директивы», согласно которым МСП могут использовать упрощенные формы финансовой отчетности. Например, в Италии и Испании малые предприятия не обязаны сдавать на хранение в органы государственной статистики ежегодные финансовые отчеты.

Как уже было описано выше, важнейшим направлением поддержки МСП в ЕС является поощрение интернационализации их деятельности (поддержка инновационной активности МСП, занимающихся внешнеэкономической деятельностью; стимулирование не только экспортной, но импортной деятельности МСП; развитие e-коммерции; предоставление МСП информации о возможных рынках сбыта, и их особенностях и т.п.). При этом отметим, что поддержка интернационализации европейских МСП осуществляется как на уровне ЕС, так и на уровне отдельных стран-членов.

Для обеспечения сбалансированного социально-экономического развития различных регионов, а также из-за необходимости устранения различий в уровне жизни, занятости, промышленного производства, на уровне ЕС с 1975 года реализуется региональная политика с помощью структурных фондов: Европейского фонда регионального развития, Европейского социального фонда, Европейского Сельскохозяйственного Фонда. В ЕС сложились два подхода к формированию региональной политики по поддержке МСБ в регионах: top-down, когда разработка программ по поддержке МСБ осуществляется центральными органами власти, например, в Великобритании, Ирландии, Люксембурге, Португалии, Нидерландах, и bottom-up, когда сами регионы занимаются разработкой программ, например, в Италии, Испании, Франции, Германии. Опыт показывает, что второй подход более эффективен, поскольку учитывает все особенности и потребности малого бизнеса региона.

## ГЛАВА 3. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ВЫХОДЕ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК

### 3.1. Классификация рисков внешнеэкономической деятельности для СМП

Коммерческая, предпринимательская деятельность на внешнем рынке неизбежно связана с опасностями, которые угрожают различным имущественным интересам участника внешнеэкономической деятельности. Иными словами можно сказать, что внешнеэкономическая деятельность связана с различного рода рисками. Под рисками мы понимаем возможные неблагоприятные события, которые могут произойти и в результате которых могут возникнуть убытки, имущественный ущерб у участника внешнеэкономической деятельности. [49]

На уровень риска оказывают влияние многие факторы: объемы финансово-хозяйственной деятельности; профессиональная подготовка специалистов предприятия; стиль руководства и квалификация персонала; общий концептуальный подход к деятельности в условиях изменения в нормативно-правовой системе; разнообразие видов деятельности предприятия; степень компьютеризации деятельности; надежность системы внутреннего контроля; частота смены руководства и личные характеристики руководителей; число нестандартных для данной фирмы операций, деловое окружение. Классификация рисков очень разнообразна (рис.3.1):

1) по видам риски классифицируются: организационный, производственный, коммерческий, финансовый, юридический, кредитный, рыночный.

2) по месту обнаружения риски подразделяются: на внутренние (возникают внутри предприятия) и внешние (не зависящие от предприятия, возникают во внешней среде):

- внешние международные риски: хозяйственно-правовые риски, политические риски, международные риски;

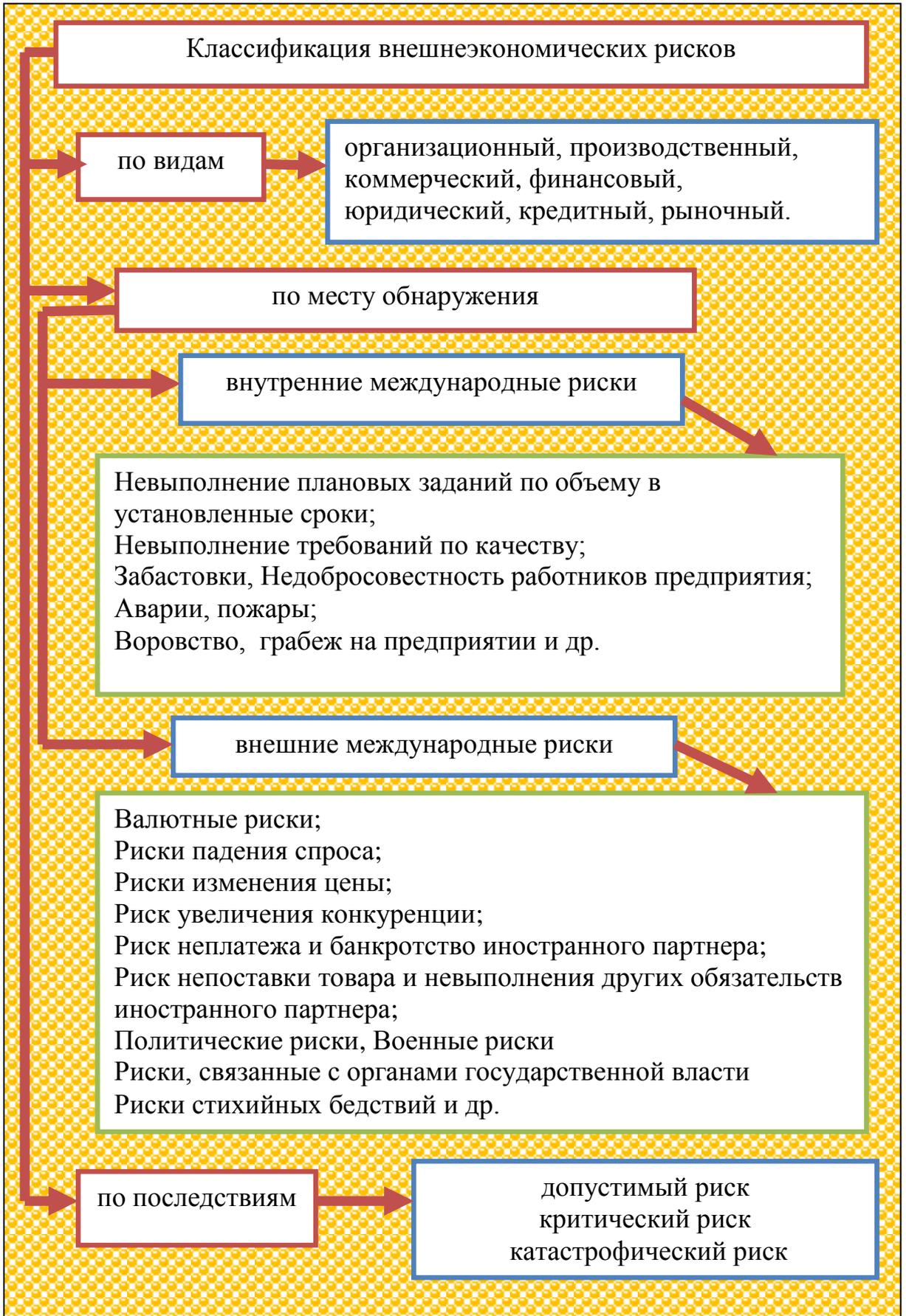


Рис.3.1.Классификация рисков внешнеэкономической деятельности.

-внутренние международные риски: риск невыполнения условий международного контракта; риск невыполнения обязательств по взаимным платежам или так называемый кредитный риск; валютный риск; сбытовой риск; ценовой риск; коммерческий; производственно-технический риск.

3) по последствиям риски классифицируются следующим образом: допустимый риск, критический риск, катастрофический риск, рис.3.1. [50]

Рассмотрим подробнее классификацию рисков внешнеэкономической деятельности.

Организационные риски – это риски связанные с ошибками менеджмента компании, ее сотрудников; проблемами системы внутреннего контроля, плохо разработанными правилами работ и пр., то есть риски, связанные с внутренней организацией работы компании.

Рыночные риски - это риски, связанные с нестабильностью экономической конъюнктуры: риск финансовых потерь из-за изменения цены товара, риск снижения спроса на продукцию, трансляционный валютный риск, риск потери ликвидности и пр.

Кредитные риски – риск того, что контрагент не выполнит свои обязательства в срок.

Юридические риски – это риски потерь, связанных с тем, что законодательство или не было учтено вообще, или изменилось в период сделки; риск несоответствия законодательств разных стран; риск некорректно составленной документации, в результате чего контрагент в состоянии не выполнять условия договора и пр.

Технико-производственные риски – риск нанесения ущерба окружающей среде (экологический риск); риск возникновения аварий, пожаров, поломок; риск нарушения функционирования объекта вследствие ошибок при проектировании и монтаже, ряд строительных рисков и пр.

Производственный риск, т.е. риск связан с непосредственным производством торговой продукции и возникает в случае резкого увеличения или уменьшения размеров производства, непредвиденных затрат, привлечения новых инвестиций, освоения инноваций и т.д.

Коммерческий риск возникает в процессе реализации товаров и услуг, резкого изменения спроса, роста товарных издержек, освоения новых видов торговли и т.д.

Финансовый риск присутствует постоянно, так как любое предприятие осуществляет свои финансовые отношения с банками и другими учреждениями и организациями.

При выходе хозяйственных субъектов на мировые отраслевые рынки, указанные виды рисков могут модифицироваться и значительно усиливаться, прежде всего, под воздействием зарубежной среды. В результате этого в мировой торговле появляются следующие виды рисков:

1) хозяйственно-правовые риски- они связаны с национальными различиями в законах и других нормативных актах, которые регулируют внешнеэкономическую деятельность;

2) политические риски связаны с изменением политической ситуации в той или иной стране. Например, приход к власти нового правительства и введения им ограничений на экспорт, импорт, эмбарго на товары и т.д.;

3) собственно международные риски-эти риски связаны с действиями международных экономических и финансовых организаций, которые вводят новые условия торговли, международные стандарты, режимы запретительных или поощрительных мер в международной торговле;

Наконец в самой внешней торговле каждой страны особенно при экспортно-импортных сделках, их заключении и исполнении возникают следующие риски:

1) риск невыполнения условий международного контракта (сроки поставки, несоответствие количества, качества и т.д.);

2) риск невыполнения обязательств по взаимным платежам или так называемый кредитный риск;

3) валютный риск, возникающий в связи с постоянным колебанием валютных курсов;

4) сбытовой риск связан с колебанием спроса на экспортные и импортные товары в стране или на отдельном сегменте зарубежного рынка;

5) ценовой риск возникает из-за постоянно изменяющихся мировых цен;

6) коммерческий риск проявляется в недобросовестности или неплатежеспособности населения страны-импортера и недополучении прибыли;

7) производственно-технический риск связан с невозможностью использования в производстве купленных на мировом рынке лицензий, патентов, «ноу-хау» или с невозможностью должной наладки купленного оборудования. [63]

Так же риски можно классифицировать по последствиям:

1) допустимый риск - это риск решения, в результате неосуществления которого предприятию грозит потеря прибыли; в пределах этой зоны предпринимательская деятельность сохраняет свою экономическую целесообразность, т.е. потери имеют место, но они не превышают размер ожидаемой прибыли;

2) критический риск - это риск, при котором предприятию грозит потеря выручки; иначе говоря, зона критического риска характеризуется опасностью потерь, которые заведомо превышают ожидаемую прибыль и в крайнем случае могут привести к потере всех средств, вложенных предприятием в проект;

3) катастрофический риск - риск, при котором возникает неплатежеспособность предприятия; потери могут достигнуть величины, равной имущественному состоянию предприятия. Также к этой группе относят любой риск, связанный с прямой опасностью для жизни людей или возникновением экологических катастроф.

Данная классификация наиболее полно охватывает множество рисков и, соответственно, позволит наиболее грамотно подойти к проблеме выявления рискообразующих факторов и исследования рисков.

Для борьбы с рисками, т. е. для уменьшения возможного ущерба, практически все крупные зарубежные предприятия имеют специальные подразделения (отделы, службы), которые разрабатывают комплексные программы, направленные на минимизацию возможного ущерба. Например, крупнейшее немецкое предприятие "Хёхст" (Hoechst AG) имеет в структуре управления отдел страхования в количестве 35 человек. Значительная часть работы этих специалистов, которые представляют только централизованную организационную службу управления рисками, приходится на внешние рынки. Это вызвано тем, что, производя продукции более чем на 50 млрд. немецких марок, 80% продукции реализуется за рубежом (практически во всех странах мира). В качестве страховой премии концерн выплачивает различным страховым компаниям более 300 млн. марок. Примерно 40% этих сумм приходится на две собственные страховые компании (агентства), созданные предприятием и контролируемые им. [63]

Очевидно, чрезвычайно актуальной для российских участников ВЭД является разработка концепции управления рисками и создания соответствующих организационно-управленческих структур для реализации своих программ управления рисками, которые должны являться частью программ ВЭД предприятия.

Работа по управлению внешнеэкономическими рисками, должна включать следующие основные функции:

1. анализ ситуации и определение возможных рисков;
2. оценку вероятного ущерба и принятие решения, направленного на его снижение;
3. реализацию принятых решений и контроль за их выполнением. [65]

Как уже было описано выше, все риски делятся на две группы: зависимые от деятельности предприятия, или внутренние, и не зависимые от деятельности предприятия, или внешние. Принципиальное различие между ними состоит в том, что на первую группу рисков предприятие в состоянии повлиять, т. е. принять меры, устраняющие источники этих рисков. На вторую группу рисков предприятие повлиять не в силах, так как их наступление практически не зависит от его «усилий». Соответственно для управления этими различными по своему происхождению рисками должны применяться различные методы.

Для борьбы с внутренними рисками применяются известные методы управления. Например, для устранения рисков аварий, пожаров применяются меры безопасного ведения производства, противопожарные мероприятия. Для уменьшения рисков невыполнения плановых заданий по объему и качеству выпускаемой продукции разрабатываются соответствующие организационно-технологические мероприятия, включающие систему текущего и оперативно-календарного планирования, систему управления качеством и другие аналогичные мероприятия, имеющие целью создание на предприятии системы, исключающей невыполнение плановых заданий в срок и надлежащее качество продукции. Для снижения других внутренних рисков также разрабатываются адекватные мероприятия, главным критерием которых является их эффективность, т. е. отношение результата (уменьшение убытков или прирост прибыли) к затратам на их осуществление.

Главная проблема управления рисками во внешнеэкономической деятельности предприятия состоит в управлении рисками, наступление которых не зависит от усилий предприятий и которые являются внешними. Можно выделить следующие группы методов, направленных на уменьшение возможных убытков, вызываемых этими рисками:

1. Страхование, т. е. использование различных видов полисов, договоров страхования, применяемых в международных торгово-экономических отношениях.

2. Хеджирование как метод использования биржевых фьючерсных контрактов и опционов.

3. Применение различных форм и методов расчетно-кредитных отношений, сводящих к минимуму риск неплатежа за поставленные товары, или неполучения товаров против их оплаты. Например, подтвержденный документарный аккредитив, различные банковские гарантии, авалирование, залог и др.

4. Анализ и прогнозирование конъюнктуры (спроса, предложения, цены) на внешнем рынке, планирование и своевременная разработка мероприятий за счет собственных или заемных ресурсов с целью избежать возможных убытков, вызванных неблагоприятными конъюнктурными изменениями.

5. Другие методы.

Среди методов управления рисками в ВЭД значительное место отводится страхованию. Выделяют три отрасли страхования: имущественное, личное и ответственности.

Среди имущественных видов страхования наиболее часто применяются следующие: страхование грузов; страхование судов (морское каско); страхование воздушных судов; страхование автомобилей; страхование экспортных кредитов; страхование убытков от перерывов производства или коммерческой деятельности; страхование имущества, находящегося за границей, от огня и других опасностей; страхование имущества нерезидентов от огня и других опасностей; страхование имущества, находящегося в холодильных камерах; другие виды имущественного страхования.

При страховании ответственности объектом страхования является ответственность за ущерб третьим лицам (физическим и юридическим). Такая ответственность может возникать (и довольно часто) в силу действия законов по возмещению ущерба виновником, которым может оказаться (в том числе случайно) предприятие – участник ВЭД. К этой отрасли применительно к внешнеэкономической деятельности относятся:

- международный полис страхования автогражданской ответственности (система "Зеленой карты");

- страхование гражданской ответственности владельцев воздушных судов, являющееся обязательным при полетах за рубеж;

- страхование гражданской ответственности перевозчиков;

- страхование ответственности производителей товаров;

- страхование профессиональной ответственности, в частности таможенных брокеров, юридических консультантов и юридических фирм, частных нотариусов, аудиторов, и других видов предпринимательской деятельности;

- другие виды страхования ответственности. [65]

Личное страхование, в котором объектом выступают жизнь, здоровье или доходы отдельного человека, в меньшей мере непосредственно связано с ВЭД.

Однако среди многочисленных видов личного страхования следует выделить виды страхования, без которых невозможно развитие, например, международного туризма. К ним относятся:

- комплексное страхование граждан, выезжающих за границу;

- страхование от несчастных случаев для выезжающих за рубеж;

- страхование медицинских расходов при выезде за границу;

- другие виды личного страхования.

Комплексные виды страхования, которые предлагают сочетание в одном полисе нескольких видов страхования, также применяются в сфере внешнеэкономических отношений. Например, популярные во всем мире полисы страхования строительного предпринимателя от всех рисков и страхование всех монтажных рисков. Эти полисы покрывают риски повреждения и уничтожения имущества в процессе строительства объектов и монтажа различного оборудования, а также ответственность перед третьими лицами при ведущихся работах и послепусковые гарантийные обязательства

подрядчика. Страхование покрывается от всех рисков строительства и монтажа на полную стоимость выполняемых контрактов.

Таким образом, современное страхование предлагает широкий набор услуг, связанных с ВЭД. Однако практика показывает, что участники ВЭД используют чаще всего те виды страхования, которые являются обязательными для осуществления ВЭД (например, страхование туристов, выезжающих за границу, или страхование ответственности владельцев транспортных средств для большинства зарубежных стран и др.), т. е. без которых невозможно было бы осуществление той или иной деятельности. Довольно часто применяются виды страхования, являющиеся частью международных торговых обычаев, например страхование грузов. Сравнительно реже применяются виды страхования, которые были бы эффективны в той или иной конкретной ситуации, и которые не применяют в силу недостаточной культуры страхования, в том числе и из-за незнания возможностей, предоставляемых современным страхованием.

Наряду со страхованием применяют также другие методы управления рисками.

Для управления рисками, связанными с падением цен на биржевые товары, фондовые ценности, а также неблагоприятным падением курса валют, широко применяются различные методы хеджирования. Они предполагают использование хорошо продуманных, тщательно координируемых и оперативно управляемых программ использования фьючерсов и опционов.

Преимущество этого метода – возможность оперативного принятия решений, сравнительно невысокая стоимость, отлаженность и доступность рынков фьючерсов и опционов. К недостаткам следует отнести относительно узкий спектр действия (только ценовые параметры сделок на товары, фондовые ценности и валюту), сложность используемых приемов, которые требуют высокого уровня квалификации специалистов. Это позволяет в полной мере

использовать этот метод, как правило, на крупных предприятиях и при больших объемах внешнеторговых операций.

Отдельная область управления рисками в ВЭД связана с расчетно-кредитными отношениями и предполагает использование довольно большого разнообразия форм и методов. К основным из них относятся: применение безотзывного подтвержденного документарного аккредитива при расчетах за поставку товара; использование банковских гарантий (например, авалирование переводных векселей – тратт и др.).

Преимущество данного механизма снижения рисков – простота и доступность использования для участников ВЭД, недостаток – относительная дороговизна такого типа банковских услуг. [39]

Таким образом, современный уровень развития страхового, банковского и биржевого дела в мире предоставляет участникам ВЭД широкий спектр различных инструментов защиты от рисков при осуществлении внешнеэкономических операций. Однако они не в состоянии обеспечить абсолютную защиту от возможных рисков, хотя и могут существенно их уменьшить. В значительной степени риски могут быть предотвращены путем эффективного внутрифирменного управления (например, диверсификацией деятельности и др.). Наибольший эффект может быть достигнут за счет сочетания, комбинации различных методов управления рисками: страхованием, хеджированием, применением современных методов управления, форм и методов расчета во внешнеэкономических операциях.

### **3.2. Перспективные направления развития экспорта для петербургских СМП**

Санкт-Петербург обладает значительным экспортным потенциалом, позволяющим ему экспортировать товары, работы, услуги и результаты интеллектуальной деятельности более чем в 100 стран мира. Основными

группами экспортных товаров Санкт-Петербурга являются: продовольственные товары, сырье для их производства, отходы производства пищевых продуктов, минеральные продукты, продукция химического производства, кожевенное сырье, меха, изделия из них; древесина, бумага и изделия из них; текстиль и текстильные изделия, обувь; черные и цветные металлы, изделия из них; машины, оборудование, транспортные средства; прочие товары.

Основными экспортными услугами Санкт-Петербурга являются: услуги гостиниц и ресторанов, услуги транспорта, складского хозяйства, услуги почты и связи, услуги по финансовому посредничеству, строительство зданий и сооружений, услуги по аренде, услуги в области исследований и разработок, услуги в области права, маркетинга, аудита, услуги по организации отдыха и спортивно-культурных мероприятий, прочие услуги.

Подведем итоги внешней торговли Санкт-Петербурга за 2012 год:

-Среди субъектов Российской Федерации, входящих в состав СЗФО, Санкт-Петербург является крупнейшим импортером и экспортером.

-Внешнеторговый оборот вырос на 4,5% и составил 56,5 млрд. долларов США.

-Баланс внешней торговли пассивный, отрицательное сальдо выросло на 33%.

-Соотношение стран ДЗ и СНГ в товарообороте Санкт-Петербурга 97:3.

-Крупнейшие торговые партнеры – Китай, Германия, Финляндия.

-Количество участников ВЭД (9020) выросло на 7,5%.

-Доля минеральных продуктов в экспорте снизилась до 67%. В импорте доля продукции машиностроения выросла до 46%.

Согласно Концепции социально-экономического развития Санкт-Петербурга до 2020 года (утверждена Постановлением правительства Санкт-Петербурга от 28 марта 2012 года N 275) , Санкт-Петербург к 2020 г. должен стать лидером в России по экспорту современной продукции промышленности и научно-технических услуг. В городе прогнозируется завершение

формирования кластеров в сфере судостроения, автомобилестроения, энергомашиностроения, фармацевтики, информационно-коммуникационных технологий, радиологии. Предприятия кластеров обеспечат конкурентоспособность промышленной продукции на открытых рынках и мобилизуют ключевой ресурс города - людей, способных реализовать лидерские проекты, создать новые технологии и идеи.

В Санкт-Петербурге должны появиться новые интеллектуальные отрасли промышленности, которые займут значимые позиции на международных рынках. Для этого в городе будут локализованы современные производства и созданы центры технологического развития. Лидеры мирового технологического рынка перейдут от первой стадии - восприятия Санкт-Петербурга как интересного и емкого рынка и второй стадии - инвестирования в локализацию производства к третьей стадии - созданию в Санкт-Петербурге новых технологий и новых продуктов.

Таким образом, согласно прогнозу развития Северо-Западного федерального округа, доля высокотехнологичных (наукоемких) отраслей в общем объеме промышленного производства увеличится до 27% к 2015 г. и до 35% к 2020 г., табл.3.1.

Таблица 3.1

Прогноз структуры производства валовой добавленной стоимости по Северо-Западному федеральному округу при реализации базового сценария развития (в % к итогу)

№№ п/п	Виды экономической деятельности	2010 г.	2015 г.	2020 г.
1.	Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство	3	3	3
2.	Рыболовство и рыбоводство	1	1	1
3.	Добыча полезных ископаемых	7	7	7-8
4.	Обрабатывающие производства	21	21-22	22
5.	Производство электроэнергии, газа и воды	4	3-4	3
6.	Строительство	9	9	8-9
7.	Оптовая и розничная торговля	18	17	16

8.	Транспорт и связь	13	13-14	14
9.	Операции с недвижимым имуществом	9	8-9	8
10.	Образование, здравоохранение, предоставление коммунальных и социальных услуг	10	10-11	11
11.	Прочие виды экономической деятельности (гостиницы, рестораны, финансовая деятельность и пр.)	5	5-6	6
12.	Валовая добавленная стоимость – всего:	100	100	100
13.	<u>Справочно:</u> Доля высокотехнологичных (наукоемких) отраслей в общем объеме промышленного производства	22	27	35

Данные табл.3.1. также показывают, что существенных изменений в других отраслях Северо-Западного федерального округа не наблюдается. При этом важно отметить, что развитие отрасли научно-инновационного комплекса Северо-Запада связано с определенными рисками: сокращение научно-инновационной деятельности в предыдущие годы, значительная дифференциация регионов по уровню инновационного развития, недостаточность квалифицированных кадров, несбалансированность развития элементов комплекса, из-за чего многие новые идеи и научные разработки не доходят до этапа реализации, табл.3.2. [36]

Стратегия социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 года определяет перспективные ориентиры и направления развития наиболее важных отраслей региона, в том числе и тех, которые ориентированы в большей степени на экспорт, а именно: машиностроительный комплекс, металлургический комплекс, комплекс добычи полезных ископаемых, химический комплекс и др. Рассмотрим подробнее некоторые основные направления развития экспортно-ориентированных отраслей Санкт-Петербурга.

Главными приоритетами в развитии машиностроительного комплекса Северо-Запада в перспективе до 2020 года и в дальнейшем являются:

Таблица 3.2

**Неблагоприятные тенденции развития научно-инновационного комплекса  
Северо- Запада и возможные пути их решения**

Проблемы и риски	Неблагоприятные последствия	Возможные пути решения проблемы или смягчения ее отрицательных последствий
Сокращение научно-инновационной деятельности в период 1990—2005 гг.	Округ в период 1990—2005 гг. имел самые большие потери в России от сокращения числа организаций, численности работающих и финансирования научных и внедренческих организаций, вследствие чего доля инновационной продукции и технологий недопустимо мала по сравнению с мировым уровнем	Необходимо выработать эффективную политику господдержки, особенно в приоритетных кластерах роста экономики
Значительная дифференциация регионов по уровню инновационного развития	Республики Карелия, Коми, Новгородская и Псковская области занимают существенно худшие позиции по инновационному развитию, чем остальные регионы	Создание новых мощных научно-образовательных комплексов Требуется изменение приоритетов стратегического развития этих регионов с упором на развитие обработки и переработки природных ресурсов на основе инновационных технологий
Неблагоприятная тенденция существенного снижения числа абитуриентов в 2008—2025 гг. из-за низкой рождаемости в 1990—2007 гг.	В период 2008—2025 гг. примерно в 1,4—1,5 раза сократится контингент молодежи, заканчивающих школу, и соответственно численность абитуриентов, поступающих в колледжи и вузы. Далее со сдвигом в 4—5 лет эта волна приведет к сокращению числа новых специалистов для науки и инновационных отраслей	Привлечение абитуриентов из других регионов; строительство студенческих общежитий Льготная или бесплатная переподготовка и повышение квалификации специалистов Повышение престижности среднего специального и высшего образования
Несбалансированность развития элементов комплекса, из-за чего многие новые идеи и научные разработки не доходят до этапа реализации	Нехватка специалистов, замедление процесса «исследование—производство» на стыках фундаментальной и прикладной науки и разработок; низкий удельный вес внедряемых отечественных новых технологий Частный сектор предпочитает использовать менее рискованный, но более затратный путь покупки технологий	Необходима государственная организация, мотивация и финансовое страхование рисков на этапах процесса «исследование—производство»

судостроение; энергомашиностроение; производство инновационного оборудования; производство техники для нефтегазовой промышленности; производство техники для лесопромышленного и рыбохозяйственного комплексов; радиоэлектронная промышленность; производство медицинского оборудования; производство техники для городского хозяйства, в том числе малой снегоуборочной техники; производство техники импортозамещающего назначения; производство техники, заменяющей труд низкой квалификации и

престижности. Стратегической задачей в перспективе является возрождение станкостроительной промышленности.

К 2020 году планируется довести долю машиностроения в промышленности округа до 30 процентов, а его доли в экспорте - до 20 процентов. В период до 2020 года, в машиностроительном комплексе целесообразно осуществление следующих стратегических проектов:

- восстановление станкостроительных предприятий (Санкт-Петербург, Вологодская область);

- строительство завода по производству энергетического оборудования (Санкт-Петербург);

- модернизация и развитие предприятий точного машиностроения и приборостроения (Санкт-Петербург, Новгородская, Псковская, Вологодская области, Республика Карелия);

- модернизация и развитие предприятий машиностроительной отрасли (Мурманская область);

- модернизация и развитие предприятий радиоэлектронной промышленности (Санкт-Петербург, Новгородская и Псковская области);

- строительство предприятий по производству автокомпонентов (Ленинградская, Псковская, Новгородская области);

- модернизация и развитие предприятий судостроения и судоремонта (Санкт-Петербург, Ленинградская, Архангельская, Мурманская области);

- модернизация и развитие предприятий по производству медицинского оборудования (Санкт-Петербург, Новгородская область, Псковская область);

- модернизация и развитие производства железнодорожных вагонов нового поколения (Санкт-Петербург, Ленинградская, Калининградская, Псковская области);

- формирование автомобильного, судостроительного и приборостроительного кластеров на основе развития производственных связей между предприятиями и формирования общих элементов инфраструктуры.

Черная и цветная металлургия входят в число ведущих отраслей промышленности округа. Металлургические предприятия являются центрами инновационной активности и инвестиций, в значительной мере определяют возможности развития машиностроения, транспорта. Предприятия комплекса во многих субъектах Российской Федерации имеют важное градообразующее и бюджетообразующее значение, при этом остается высокой степень износа основных фондов. Основная часть продукции комплекса идет на экспорт, что определяет его сильную зависимость от мировой конъюнктуры. [36]

Главными целями развития металлургического комплекса округа на перспективу до 2020 года является дальнейший рост объемов выпуска продукции на основе инновационного развития предприятий, диверсификации производства, выхода на новые рынки сбыта в России и за рубежом; повышение эффективности производства за счет внедрения энерго- и ресурсосберегающих технологий, роста культурно-технического уровня и квалификации работников, совершенствования инфраструктуры, организационных и институциональных условий.

Приоритетным направлением в развитии комплекса будет обеспечение выравнивания условий конкуренции российских и иностранных производителей на российском рынке и поддержка экспорта российской продукции. В числе мер, направленных на решение данной задачи, предусматривается расширение лизинга современного оборудования, развитие кредитного сотрудничества предприятий комплекса с банками региона, улучшение сопровождения инвестиционных проектов и создание условий для привлечения инвестиций (в том числе за счет налогового стимулирования), поддержка научно-проектной сферы металлургического комплекса региона и системы специального образования на основе расширения сотрудничества с предприятиями.

Комплекс добычи полезных ископаемых является одним из главных элементов экономики целого ряда субъектов Российской Федерации,

расположенных в пределах Северо - Западного федерального округа, а в Ненецком автономном округе - определяющей специализацией.

Рассматриваемый комплекс имеет исключительно важное значение в экспорте. Доля минеральных продуктов в структуре экспорта округа составляет почти 60 процентов. Из минеральных продуктов в основном экспортировались топливно-энергетические товары. Экспорт этой группы товаров в стоимостном выражении составил в 2009 году около 19,7 млрд. долларов США, а в натуральном - около 50 млн. тонн (по данным Росстата).

Предприятия лесохимического комплекса играют важную роль в обеспечении доходов бюджетов, большинство из них имеет четкую экспортную ориентацию.

На долю химического комплекса в округе приходится не менее 10 процентов произведенного валового регионального продукта и обеспечивается занятость 8 процентов трудоспособного населения.

Наиболее крупные предприятия химического комплекса, в том числе имеющие градообразующее значение, сосредоточены в Санкт-Петербурге, Вологодской области, в Новгородской, Ленинградской областях, крупный завод бытовой химии в Мурманской области. В регионе много небольших предприятий по производству пластмассовых изделий, лесохимии.

Резюмируя вышеизложенное, основным приоритетными экспортными направлениями Санкт-Петербурга и области является развитие высокотехнологичных (наукоемких) отраслей. Долю высокотехнологичных (наукоемких) отраслей в общем объеме промышленного производства Северо-Западного федерального округа планируется увеличить до 35,0% к 2020 г., тогда как по состоянию на 2010 г. доля этой отрасли в общем объеме составляет 22,0%.

Согласно прогнозу развития, доля других отраслей в общем объеме производства Северо-Западного федерального округа, практически не изменится и останется на уровне 2010 г.

Однако, стратегия социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 года определяет перспективные ориентиры и направления развития наиболее важных отраслей региона, в том числе и тех, которые ориентированы в большей степени на экспорт. Согласно данной стратегии определены основные мероприятия, способствующие развитию: машиностроительного комплекса, металлургического комплекса, комплекса добычи полезных ископаемых, химического комплекса, отрасли научно-инновационного комплекса и др.

При этом важно отметить, что развитие отрасли научно-инновационного комплекса Северо-Запада связано с определенными рисками: сокращение научно-инновационной деятельности в предыдущие годы, значительная дифференциация регионов по уровню инновационного развития, недостаточность квалифицированных кадров, несбалансированность развития элементов комплекса, из-за чего многие новые идеи и научные разработки не доходят до этапа реализации. Основными путями решения этих проблем являются:

- выработка эффективной политики господдержки, особенно в приоритетных кластерах роста экономики;

- создание новых мощных научно-образовательных комплексов ;

- изменение приоритетов стратегического развития этих регионов с упором на развитие обработки и переработки природных ресурсов на основе инновационных технологий;

- льготная или бесплатная переподготовка и повышение квалификации специалистов;

- повышение престижности среднего специального и высшего образования;

- государственная организация, мотивация и финансовое страхование рисков на этапах процесса «исследование—производство». [36]

Согласно прогнозам и стратегии социально-экономического развития, Санкт-Петербург к 2020 г. должен стать лидером в России по экспорту современной продукции промышленности и научно-технических услуг.

### **3.3. Влияние вступления в ВТО на экспорт российских СМП**

Всемирная торговая организация (ВТО)- это международная организация, созданная 1 января 1995 года с целью либерализации международной торговли и регулирования торгово-политических отношений государств-членов. ВТО является преемницей Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), заключенного в 1947 году и на протяжении почти 50 лет фактически выполнявшего функции международной организации. ВТО отвечает за разработку и внедрение новых торговых соглашений, а также следит за соблюдением членами организации всех соглашений, подписанных большинством стран мира и ратифицированных их парламентами. ВТО строит свою деятельность исходя из решений, принятых в 1986—1994 годах в рамках Уругвайского раунда и более ранних договоренностей ГАТТ. Обсуждения проблем и принятие решений по глобальным проблемам либерализации и перспективам дальнейшего развития мировой торговли проходят в рамках многосторонних торговых переговоров (раунды). К настоящему времени проведено 8 раундов таких переговоров, включая Уругвайский, а в 2001 году стартовал девятый в Дохе, Катар. Организация пытается завершить переговоры по Дохийскому раунду переговоров, который был начат с явным акцентом на удовлетворение потребностей развивающихся стран. По состоянию на декабрь 2012 будущего раунда переговоров в Дохе остаётся неопределённым: программа работы состоит из 21 части, а первоначально установленный окончательный срок 1 января 2005 года был давно пропущен. В ходе переговоров возник конфликт между стремлением к свободной торговле и стремлением множества стран к протекционизму,

особенно в плане сельскохозяйственных субсидий. До сих пор эти препятствия остаются главными и мешают любому прогрессу для запуска новых переговоров в рамках Дохийского раунда. По состоянию на июль 2012 года, существуют различные группы переговоров в системе ВТО для решения текущих вопросов в плане сельского хозяйства, что приводит к застою в самих переговорах.

Штаб-квартира ВТО расположена в Женеве, Швейцария. Глава ВТО (генеральный директор) — Паскаль Лами, в штате самой организации около 640 человек. На 2 марта 2013 года в ВТО состояло 159 стран. В ВТО входят 159 членов, в том числе: 154 международно- признанных государства-члена ООН, частично признанный Тайвань, 2 зависимые территории (Гонконг и Макао) и Европейский союз, прил.9.

Правила ВТО предусматривают ряд льгот для развивающихся стран. В настоящее время развивающиеся страны — члены ВТО имеют (в среднем) более высокий относительный уровень таможенно-тарифной защиты своих рынков по сравнению с развитыми. Тем не менее, в абсолютном выражении общий размер таможенно- тарифных санкций в развитых странах гораздо выше, вследствие чего доступ на рынки высокопередельной продукции из развивающихся стран серьезно ограничен.

Правила ВТО регулируют только торгово-экономические вопросы. Попытки США и ряда европейских стран начать дискуссию об условиях труда (что позволило бы считать недостаточную законодательную защиту работников конкурентным преимуществом) были отвергнуты из-за протестов развивающихся стран, которые утверждали, что такие меры только ухудшат благосостояние работников в связи с сокращением числа рабочих мест, снижением доходов и уровня конкурентоспособности.

Важнейшими функциями ВТО являются: контроль за выполнением соглашений и договоренностей пакета документов Уругвайского раунда; проведение многосторонних торговых переговоров между заинтересованными

странами-членами; разрешение торговых споров; мониторинг национальной торговой политики стран-членов; техническое содействие развивающимся государствам в рамках компетенции ВТО; сотрудничество с международными специализированными организациями.

Многосторонние соглашения по торговле товарами представлены в табл.3.2.

Таблица 3.2

### Многосторонние соглашения по торговле товарами ВТО

Наименование соглашения	Краткое описание
Генеральное соглашение о тарифах и торговле 1994 г.	Определяет основы режима торговли товарами, права и обязательства членов ВТО в этой сфере
Генеральное соглашение о тарифах и торговле 1947.	Определяет основы режима торговли товарами, права и обязательства членов ВТО в этой сфере
Соглашение по сельскому хозяйству.	Определяет особенности регулирования торговли сельскохозяйственными товарами и механизмы применения мер государственной поддержки производства и торговли в этом секторе.
Соглашение по текстилю и одежде.	Определяет особенности регулирования торговли текстилем и одеждой
Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных норм.	Определяет условия применения мер санитарного и фитосанитарного контроля
Соглашение по техническим барьерам в торговле.	Определяет условия применения стандартов, технических регламентов, процедур сертификации
Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей.	Запрещает использовать ограниченный круг мер торговой политики, которые могут влиять на иностранные инвестиции и быть квалифицированы как противоречащие Ст. III ГАТТ (Национальный режим) и Ст. XI (Запрет количественных ограничений)
Соглашение по применению статьи VII ГАТТ 1994 (таможенная оценка товаров).	Определяет правила оценки таможенной стоимости товаров
Соглашение по предотгрузочной инспекции.	Определяет условия проведения предотгрузочных инспекций
Соглашение по правилам происхождения.	Определяет, что под правилами происхождения понимается совокупность законов, нормативных актов и правил для определения страны происхождения товаров
Соглашение по процедурам импортного лицензирования.	Устанавливает процедуры и формы лицензирования импорта
Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам.	Определяет условия и процедуры применения субсидий и мер, направленных на борьбу с субсидированием
Соглашение по применению Статьи VI ГАТТ 1994 (антидемпинг).	Определяет условия и процедуры применения мер для противодействия демпингу
Соглашение по защитным мерам.	Определяет условия и процедуры применения мер для противодействия растущему импорту

Вступив в ВТО, Россия взяла на себя ряд обязательств, которые напрямую касаются осуществления предпринимательства. Причем эти изменения практически затрагивают все сферы предпринимательства.

Обязательства, которые взяла на себя Россия в связи с вступлением в ВТО, можно сгруппировать на 4 группы:

1. Снижение ставок импортных пошлин и импортных квот.

Согласно отчету Рабочей Группы по вступлению России в ВТО средневзвешенная импортная ставка сократится с 10% до 7,8%. При этом по данным Минэкономразвития России, снижение среднеарифметического значения импортной ставки составит 3,6 процентных пункта (с 12,9 до 9,2%), а средневзвешенной ставки – 4,7 процентных пункта (с 11,9 до 7,1%). В любом случае оно составит около 30% и коснется всех отраслей экономики, кроме добычи топливно-энергетического природного сырья, где конкуренция с импортом России не грозит.

2. Снятие административных барьеров на допуск иностранных компаний к отечественным рынкам.

Количественные ограничения на импорт такие, как квоты, запреты, разрешения, предварительные санкции, лицензирование или же другие требования или ограничения, которые не подтверждены ВТО и не проводятся под ее провизией, должны быть исключены без возможности введения повторно. Кроме этого, Россия принимает на себя обязательства по облегчению допуска иностранных компаний на рынок по 116 из 155 секторов услуг.

3. Сокращение экспортных пошлин. Россия обязалась снизить ставки примерно на 700 товарных позиций. Нефтегазовый экспорт при этом не будет затронут, а максимальный эффект будет достигнут для черных и цветных металлов, где экспортные ставки снизятся до 0%.

4. Обязательства по реформированию законодательства и системы государственного управления. Российское законодательство за период переговоров по ВТО постепенно приводилось в соответствие нормам

организации. Тем не менее, некоторые обязательства еще не полностью выполнены, в частности – в сфере реформирования системы государственных закупок, транспарентности (прозрачности) нормативно-правовых актов, ответственности за дискриминацию иностранных фирм и т. д.

Наибольшие последствия для российской экономики будут иметь первые две группы обязательств (снижение импортных пошлин и Последствия присоединения России к Всемирной Торговой Организации снятие административных барьеров), которые значительно облегчат доступ на российский рынок продукции иностранных производителей и приведут к уменьшению на рынке доли продукции отечественных компаний<sup>1</sup>.

По различным оценкам аналитиков, вступление России в ВТО как отрицательно, так и положительно отразится на экспорте российских малых и средних предприятий и развитии предпринимательства. Основными перспективными направлениями вступления России в ВТО для предпринимательства являются:

Россия сможет вести переговоры по улучшению условий доступа на рынки — снижению тарифов, снятию ограничений на поставку услуг. Россия получит доступ к квазисудебной системе разрешения споров ВТО, и к возможности принудительного исполнения решений;

Россия сможет принять участие в выработке новых правил международной торговли, с учетом ее текущих и стратегических интересов;

ВТО предоставляет возможность получения компенсаций за ущерб, нанесенный в случае расширения таможенного союза ЕС;

Участие в ВТО предполагает стабильность и транспарентность законодательства, основанного на многосторонних нормах; законодательство, в том числе на региональном уровне, в соответствии с общими и специфическими обязательствами России. [44]

---

<sup>1</sup> Бабкин К.А., Кузнецов А.В., Корчевой Е.А., Пронин В.В., Самохвалов В.А. Последствия присоединения России к Всемирной торговой организации. М., 2012. С.14-15.

Можно отметить, что участие в ВТО принесет положительные моменты в развитии экономики, но так же есть и отрицательные:

- Автономно повышать импортные таможенные тарифы выше уровня, согласованного с членами ВТО. Повышение возможно: только после консультаций, или в случае дефицита платежного баланса, или в случае применения антидемпинговых или компенсационных мер.

- Применять количественные ограничения, за исключением случаев применения специальных защитных мер.

- Ограничивать транзит и доступ к транзитным сетям.

- Включать в инвестиционные и иные соглашения обязательства инвестора приобретать товары на внутреннем рынке (энергетический сектор).

- Ухудшать условия доступа на рынок и деятельности на рынке услуг по сравнению с параметрами, установленными соглашениям.

- Лицензировать или иным образом ограничивать деятельность поставщика услуги, которое выходит за рамки цели обеспечить компетентность поставщика и качество самой услуги.

- Дискриминировать поставщика услуги или услугу по сравнению с отечественным поставщиком или услугой, если возможность такой дискриминации не предусмотрена соглашением и т.д.<sup>2</sup>.

Рассмотрев все обозначенные обстоятельства, нельзя прийти к однозначному заключению, о том, что может принести для российского бизнеса вступление в ВТО. Исходя из анализа экономик зарубежных стран (Венгрия, Кыргызстан), которые относительно недавно стали членами данной организации, то они столкнулись с определенными негативными обстоятельствами, связанными с развитием реального сектора экономики.

---

<sup>2</sup> Комитет РСПП по торгово-таможенной политике и ВТО "Всемирная торговая организация и Россия" Справочный материал. М., 2011. С. 59.

Таким образом, по различным прогнозам независимых экспертов, вступление России в ВТО отразится на снижении экспорта продукции по всем отраслям, или же не окажет существенного влияния на экспорт некоторых видов продукции. В частности, вступление в ВТО по прогнозам аналитиков, отрицательно скажется на экспорте продукции сельского хозяйства, снижение экспорта продовольственных товаров, легкой промышленности, снижение экспорта материалов и оборудования, автомобилестроения, минеральных удобрений, и др. рис.3.2.

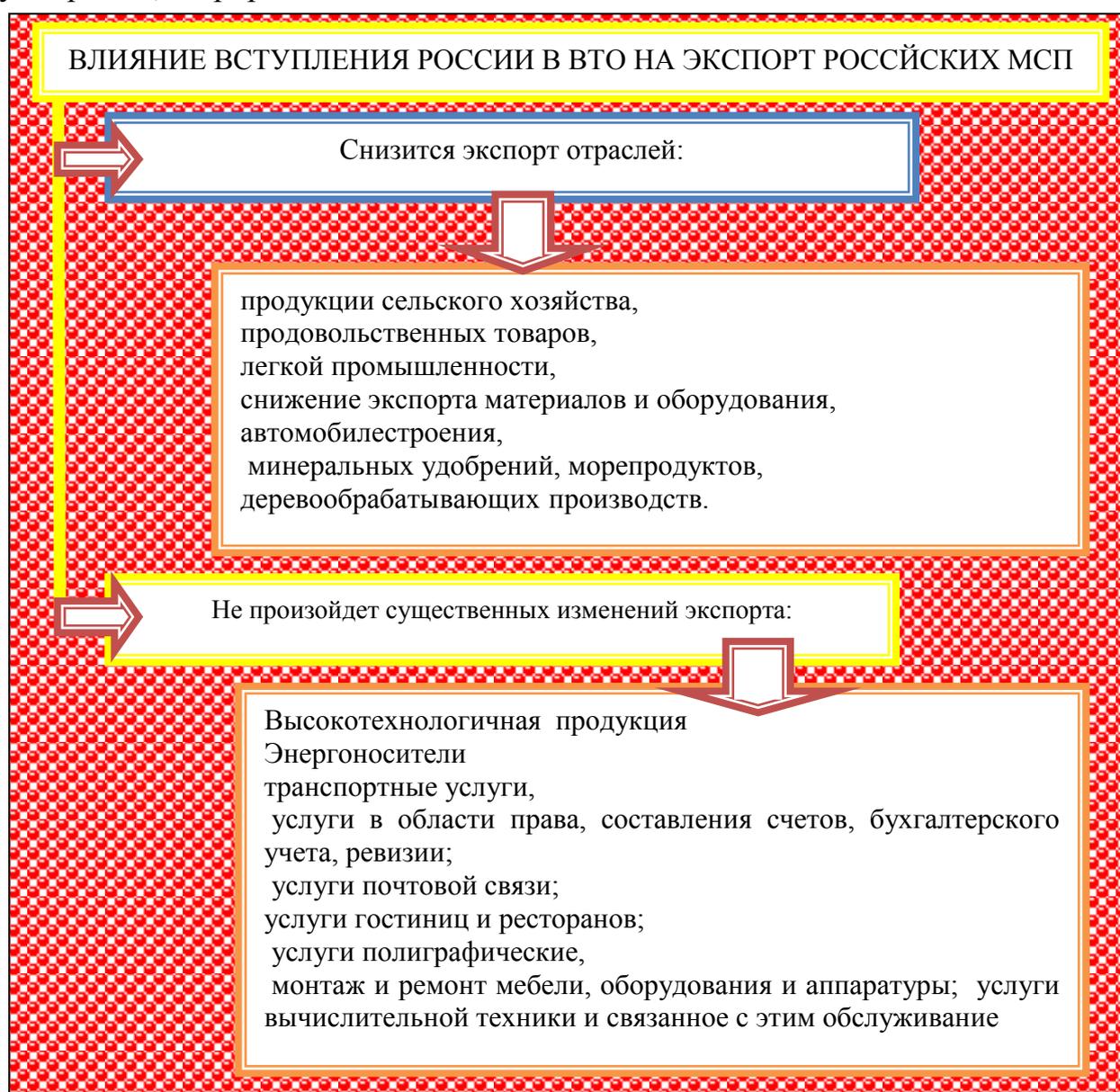


Рис.3.2.Предположения экспертов о развитии экспорта российских СМП вступив в ВТО.

Так как Россия вступила в ВТО в августе 2012 г., рассмотрим как изменился экспорт России до и после вступления в ВТО (на основании статистической отчетности экспорта в 1 квартале 2012 – 2013 г.г.), табл.3.3.

Таблица 3.3

## Динамика экспорта России до и после вступления в ВТО

Экспорт	2012 (1 квартал)	2013 (1 квартал)	Темп роста, %	Отклонение 2013 г. от 2012 г., тыс. долл. США
ВСЕГО:	131302537,8	124430552,7	94,8%	-6871985,1
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	3400739,1	2948318,3	86,7%	-452420,8
Минеральные продукты	96702019,9	91473276,9	94,6%	-5228743,0
Топливо-энергетические товары	95504324,1	90319233,3	94,6%	-5185090,8
Продукция химической промышленности, каучук	7279419,1	7163103,5	98,4%	-116315,6
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	141257,5	214531,6	151,9%	73274,1
Древесина и целлюлозно- бумажные изделия	2389544,2	2351000,0	98,4%	-38544,2
Текстиль, текстильные изделия и обувь	146672,0	146219,0	99,7%	-453,0
Драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	2792327,3	2536554,6	90,8%	-255772,7
Металлы и изделия из них	11701279,6	9828408,7	84,0%	-1872870,9
Машины, оборудование и транспортные средства	5809120,9	5802361,4	99,9%	-6759,5
Другие товары	940158,4	1966778,6	209,2%	1026620,2

Данные табл. 3.3 показывают, что после вступления России в ВТО в целом произошло снижение экспорта на 6871985,1тыс.долл. США., а это на 5,2% ниже по сравнению с тем же периодом 2012 г.(темп роста составил менее 100%, т.е. 94,8%). При этом отметим, что экспорт снизился практически по всем группам товаров, за исключением кожевенного сырья, пушнина и изделия из них, здесь темп роста экспорта составил 151,9%, т.е. увеличение экспорта произошло на 51,9%. Однако, есть товары и услуги, по которым все же

произошло увеличение экспорта, они относятся к группе (другие товары), по ним нет более подробной информации, тем не менее темп роста экспорта по этой группе составил 209,2%, следовательно, рост экспорта произошел на  $(209,2-100\%) 109,2\%$ .

Рассмотрим подробнее развитие экспорта российских предприятий вступив в ВТО. Таким образом, Россия имеет следующие основные группы экспортных товаров:

Энергоносители (алюминий в сущности это тоже всего лишь способ экспортировать электроэнергию) и другое сырье. Все эти товары абсолютно конкурентоспособны — каких-либо препятствий для их экспорта нет. Поэтому вступив в ВТО, доходы России от экспорта энергоносителей существенно не изменятся.

Высокотехнологичная продукция — от атомных электростанций и ракетных двигателей до программного обеспечения и биотехнологий. Сюда же включается и квалифицированный труд наших разработчиков. Вся продукция этих отраслей полностью востребована на мировом рынке. Только вступление в ВТО, увеличение доли экспорта высокотехнологичной продукции существенно не изменится. Увеличение экспорта этой продукции будет зависеть от создания благоприятных условий внутри страны. Для роста экспорта такой продукции можно (и нужно) делать многое (от экспортного кредитования до улучшения законодательства и прекращения безумных экспериментов с образованием).

К риску снижения российского экспорта относятся также отрасли производства морепродуктов, деревообрабатывающие производства, черная металлургия, сельское хозяйство, производство минеральных удобрений.

Что касается минеральных удобрений, проблемы этой отрасли вовсе не в торговых ограничениях. В советское время заводы были размещены крайне нерационально — транспортные издержки были огромны. Нет нормальных портов для экспорта. В развитой экономике они неконкурентоспособны

в принципе. В итоге, владельцы этих предприятий ведут "бизнес на амортизации" — т.е. предприятия работают на износ — пока не развалятся. Деньги в их развитие не вкладываются. Вступление в ВТО приведет лишь к росту доходов их владельцев.

Печальными являются и перспективы экспорта сельскохозяйственной продукции. «Соглашение по сельскому хозяйству» ВТО требует открыть рынки стран третьего мира<sup>3</sup>. В это же время США и ЕС продолжают субсидировать сельское хозяйство в своих странах, что ведет к перенасыщению рынков периферии субсидированными продуктами, к падению цен на них и банкротству местных производителей. Минсельхоз в докладе для правительства России прогнозирует разорение сельского хозяйства из-за вступления России в ВТО. Вступление России в ВТО и связанное с ним снижение импортных пошлин сделают российский агросектор непривлекательным для иностранных инвестиций, а его продукцию — неконкурентоспособной, говорится в документе<sup>4</sup>.

Под угрозой находится и промышленный сектор экономики России.

По оценкам Всемирного Банка, в результате вступления России в ВТО уменьшится доля защищенных промышленных секторов, которые мало экспортируют. В перерабатывающей отрасли Всемирный Банк предсказывает наибольшее падение занятости в пищевой и легкой промышленности, производстве материалов и оборудования.

Многие аналитики предлагают свои различные прогнозные значения убытков от вступления России в ВТО. Так, по данным журнала «Эксперт», Россия, вступая в ВТО, отдаст иностранным фирмам вчетверо больший объём рынков, чем получит шанс отвоевать у них; в год — 90 млрд. \$ против 23.

---

<sup>3</sup> Murphy, Sophia, Ernährungssicherheit und die WTO, [www.attac.de/cancun/texte/agrar/agrartext\\_sophia\\_murphy.pdf](http://www.attac.de/cancun/texte/agrar/agrartext_sophia_murphy.pdf).

<sup>4</sup> «ВТО будет наносить России ежегодный ущерб в 1,5 трлн. рублей»[Электронная версия]. Официальный сайт журнала «Эксперт».

В целом, по расчетам аналитиков «ВТО-ИНФОРМ», ущерб для экономики России от вступления в ВТО по всем отраслям составит 1,5 трлн. руб. ежегодно<sup>5</sup>.

По словам вице-президента «Российской академии сельскохозяйственных наук» Ивана Ушачева, вступление России в ВТО приведет к снижению ее доли в мировом экспорте продуктов питания и увеличению импорта продовольствия. Россия будет покупать больше, чем продавать, на 7,3 миллиарда долларов<sup>6</sup>.

Другие аналитики, настроенные на оптимистический сценарий развития российской экономики после вступления в ВТО, утверждают, что экспорт не является критичным для нашего развития, Россия-это не Китай. Но при этом наши основные экспортные товары абсолютно конкурентоспособны на внешнем рынке безо всяких ВТО.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать вывод, что прогнозы аналитиков по поводу развития экспорта России достаточно пессимистические, предполагает ежегодное снижение доходов, в связи с тем, что Россия, вступив в ВТО, будет больше импортировать, чем экспортировать. Особенно отрицательно скажется снижение экспорта на: сельскохозяйственной продукции, машиностроении, продовольственных товарах, легкой промышленности, снижение экспорта материалов и оборудования, черная металлургия, производство минеральных удобрений. По некоторым отраслям существенных изменений в экспорте не произойдет, доля экспорта другой продукции существенно не изменится, несмотря на то, что Россия уже вступила в ВТО. Наиболее востребованной на мировой рынке является высокотехнологичная продукция (атомные электростанции, ракетные двигатели, программное обеспечение, биотехнологии).

Вся продукция этих отраслей полностью востребована на мировом рынке. Только вступление в ВТО, увеличение доли экспорта

---

<sup>5</sup> «ВТО будет наносить России ежегодный ущерб в 1,5 трлн. рублей»[Электронная версия]. Официальный сайт журнала «Эксперт».

<sup>6</sup> «Последствия вступления России в ВТО. Развернуто»[электронная версия] <http://stop-vto.ru>

высокотехнологичной продукции существенно не измениться. Увеличение экспорта этой продукции будет зависеть от создания благоприятных условий внутри страны. Для роста экспорта такой продукции можно (и нужно) делать многое (от экспортного кредитования до улучшения законодательства и прекращения безумных экспериментов с образованием).

Следовательно, вступление России в ВТО скорее отрицательно скажется на экспорте продукции, нежели положительно. Однако, как будет на самом деле, покажет время.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Малый и средний бизнес – это процесс свободного экономического хозяйствования в различных сферах деятельности, с относительно небольшой долей рынка в рыночном пространстве, с относительно небольшим числом производимых продуктов, сравнительно ограниченными ресурсами и мощностями, осуществляемый в целях удовлетворения потребностей общества в товарах и услугах, получения прибыли, необходимой для саморазвития собственного дела и выполнения финансовых обязательств перед бюджетами всех уровней, налоговыми органами и другими хозяйствующими субъектами.

Согласно ФЗ № 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" статьей 4 введены критерии отнесения к субъектам малого и среднего предпринимательства по средней численности работников за предшествующий календарный год: от 101 до 250 человек включительно для средних предприятий; от 16 до 100 человек включительно для малых предприятий; до 15 человек включительно для микропредприятий. Согласно российскому законодательству, хозяйственной деятельностью могут заниматься как физические, так и юридические лица. Организационно-правовые формы, в которых выступают коммерческие организации - юридические лица, это: хозяйственные товарищества, хозяйственные общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Мировая торговля – представляет собой процесс купли и продажи, осуществляемый между покупателями, продавцами и посредниками в разных странах, состоящая из оплачиваемого ввоза (импорта) и оплачиваемого вывоза (экспорта) товаров. Основными видами мировой торговли являются: оптовая торговля; торговля на товарных биржах; торговля на фондовых биржах; международные ярмарки; торговля на валютных рынках.

Основными отличиями внешней торговли от внутренней являются: товары и услуги на мировом уровне менее мобильны, чем внутри страны; при расчетах каждая страна использует свою национальную валюту, отсюда возникает необходимость сопоставления разных валют; внешняя торговля подвержена большему государственному контролю нежели внутренняя; большее число покупателей и большее число конкурентов. Внешняя торговля отдельной страны характеризуется следующими показателями: 1) величина торгового оборота (сумма экспорта и импорта); 2) внешнеторговое сальдо – соотношение экспорта и импорта. Если экспорт больше импорта, страна имеет положительное внешнеторговое сальдо (активный торговый баланс), если импорт больше экспорта – отрицательное (пассивный торговый баланс). Разница между экспортом и импортом образует чистый экспорт; 3) экспортная и импортная квота – доля, соответственно, экспорта и импорта в ВВП; 4) экспортный потенциал (экспортные возможности) – доля продукции, которая может быть продана данной страной без ущерба для собственной экономики; 5) структура внешней торговли: субъекты (с кем торгует страна) и объекты (чем торгует страна).

Состояние внешней торговли страны, уровень ее развития зависят прежде всего от конкурентоспособности производимых товаров, на уровень которой влияют: обеспеченность страны ресурсами (факторами производства), в том числе и такими как информация, технология; емкость и требования внутреннего рынка к качеству продукции; уровень развития связей экспортных отраслей с сопряженными отраслями и производствами; стратегия фирм, их организационная структура, степень развития конкуренции на внутреннем рынке.

Главной задачей внешней политики РФ является создание благоприятных условий на мировом рынке для российских экспортеров и для активизации эффективных для России внешнеэкономических связей.

Внешнеторговая политика РФ устанавливает и регулирует отношения РФ с иностранными государствами в области внешнеторговой деятельности, которые охватывают международный обмен товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности. Эти отношения строятся на основе соблюдения общепризнанных принципов и норм международного права и обязательств, вытекающих из международных договоров РФ. Внешнеторговая политика включает в себя экспортную и импортную политику. Экспортная внешнеторговая политика направлена на реализацию на мировом рынке конкурентоспособных российских товаров и стимулирование производства этих товаров. Для стимулирования экспортоспособных производств используются государственные заказы, бюджетное финансирование, кредиты, финансирование НИОКР и т.п. Импортная внешнеторговая политика направлена на регулирование ввоза в РФ иностранных товаров (работ, услуг).

Основными целями государственной политики по развитию малого и среднего предпринимательства России во внешнеэкономической деятельности являются: создание благоприятных условий для осуществления эффективного бизнеса; ускоренное развитие малого предпринимательства как основы и фактора формирования конкурентной среды; расширение самозанятости населения; увеличение доли участия в формировании валового регионального и валового внутреннего продукта, в налоговых доходах федерального, регионального и местного бюджетов.

Формы государственной поддержки предпринимательской деятельности малого и среднего бизнеса могут быть правовыми, экономическими и организационными. По методам воздействия формы государственной поддержки предпринимательской деятельности можно подразделить на прямые и косвенные. Формы и методы государственной поддержки могут носить материальный (финансовая, имущественная поддержка и др.) или моральный характер (информационная, консультационная помощь и др.).

Коммерческая, предпринимательская деятельность на внешнем рынке неизбежно связана с опасностями (рисками). Под рисками мы понимаем возможные неблагоприятные события, которые могут произойти и в результате которых могут возникнуть убытки, имущественный ущерб у участника внешнеэкономической деятельности. На уровень риска оказывают влияние многие факторы: объемы финансово-хозяйственной деятельности; профессиональная подготовка специалистов предприятия; стиль руководства и квалификация персонала; общий концептуальный подход к деятельности в условиях изменения в нормативно-правовой системе; разнообразие видов деятельности предприятия; степень компьютеризации деятельности; надежность системы внутреннего контроля; частота смены руководства и личные характеристики руководителей; число нестандартных для данной фирмы операций, деловое окружение.

Работа по управлению внешнеэкономическими рисками, должна включать следующие основные функции: анализ ситуации и определение возможных рисков; оценку вероятного ущерба и принятие решения, направленного на его снижение; реализацию принятых решений и контроль за их выполнением.

В дипломной работе был проведен анализ экспорта российских предприятий, которое показало следующие результаты: в течении анализируемого периода наблюдается прирост экспорта по всем группам товаров. За 2010-2011г.г. средний прирост экспорта в целом по российским предприятиям составляет в пределах 30% ежегодно по сравнению с предыдущим годом. Начиная с 2012г. произошло замедление темпов роста российского экспорта.

Наибольший удельный вес российских товаров экспортируется в страны дальнего зарубежья и составляет 85%, доля экспорта в страны СНГ составляет 15%. Российские предприятия экспортируют множество товаров, основными из них являются: продовольствие, продукция химической промышленности,

древесина, машины легковые и грузовые, нефть и нефтяные продукты, электроэнергия, природный газ, лесоматериалы и др. Больше всего в общей структуре экспорта приходится на минеральные продукты. В основном экспорт товаров осуществляется с центрального федерального округа. Так, на долю экспорта предприятий центрального округа приходится 45,7%. Северо-Западный федеральный округ экспортирует 10,7% товаров по состоянию на 2012 г.

Среди субъектов Российской Федерации, входящих в состав СЗФО, Санкт-Петербург является крупнейшим импортером и экспортером. Внешнеторговый оборот в 2012 г. вырос на 4,5% и составил 56,5 млрд. долларов США. Баланс внешней торговли по состоянию на 2012 г. пассивный, отрицательное сальдо выросло на 33%. Соотношение стран ДЗ и СНГ в товарообороте Санкт-Петербурга 97:3. Крупнейшие торговые партнеры Санкт-Петербурга – Китай, Германия, Финляндия. Доля минеральных продуктов в экспорте Санкт-Петербурга снизилась до 67%; произошло увеличение доли импорта продукции машиностроения до 46%.

В целом, внешнеэкономическая деятельность Санкт-Петербурга имеет положительную динамику, наблюдается увеличение как экспорта, так и импорта товаров; происходит увеличение торговых партнеров как по импорту так и по экспорту товаров. Анализ внешнеэкономической деятельности Санкт-Петербурга по услугам показал, что наибольший удельный вес в структуре экспорта и импорта приходится на транспортные услуги. В целом экспорт по услугам Санкт-Петербурга в 2012 г. составил 1391,9 млн. дол. США, а это на 3,06% выше по сравнению с предыдущим периодом.

В дипломной работе было проведено исследование по экспорту стран ЕС, которое показало, что основными видами продукции на экспорт стран ЕС являются: машиностроение, продукты питания, химическая продукция, медикаменты, обувь, одежда, мебель и др. В течении анализируемого периода наблюдается ежегодное увеличение объема экспорта стран ЕС. Наиболее

крупными странами экспортерами являются: Германия, Бельгия, Франция, Великобритания, Италия, Нидерланды. Объем экспорта этих стран составляет более чем 500 миллиардов долларов США. Лидирующие позиции по объемам экспорта занимает Германия, при этом замечено, что в 2012г. Германия показала новый исторический максимум по объемам экспорта среди стран ЕС. Небольшой удельный вес в общей структуре экспорта стран ЕС приходится на Болгарию, Румынию, Венгрию, Литву, Данию, Финляндию. Объем экспорта этих стран составляет в пределах 100 млрд. долл. США. При этом замечено, что несмотря на проблемы стран ЕС, объемы экспорта все стран ЕС ежегодно увеличиваются.

Основными проблемами выхода на внешний рынок стран ЕС, были и остаются следующие: неблагоприятные условия внешней среды, недостаток финансовых ресурсов, недостаток знаний и опыта предпринимателей, высокий уровень налогов и другие факторы.

Важно отметить, что в странах ЕС осуществляется эффективная политика, направленная на совершенствование деятельности малого и среднего предпринимательства. Так, в частности особое внимание в ЕС уделяется вопросу налогообложения МСП, предоставлению различного рода привилегий. Страны ЕС стремятся оптимизировать налогообложение МСП, предоставляя льготы как зависимости от размера, так и в зависимости от других факторов, например, отрасли функционирования. Для упрощения ведения бухгалтерского учета на малых предприятиях в ЕС действуют «Бухгалтерские директивы», согласно которым МСП могут использовать упрощенные формы финансовой отчетности. Важнейшим направлением поддержки МСП в ЕС является поощрение интернационализации их деятельности (поддержка инновационной активности МСП, занимающихся внешнеэкономической деятельностью; стимулирование не только экспортной, но импортной деятельности МСП; развитие e-коммерции; предоставление МСП информации о возможных рынках сбыта, и их особенностях и т.п.). При этом отметим, что поддержка

интернационализации европейских МСП осуществляется как на уровне ЕС, так и на уровне отдельных стран-членов.

Интересным являются рассмотренный анализ развития экспорта российских МСП после вступления в ВТО. Так, в частности проведенное исследование показало, что основным приоритетными экспортными направлениями Санкт-Петербурга и области является развитие высокотехнологичных (наукоемких) отраслей. Долю высокотехнологичных (наукоемких) отраслей в общем объеме промышленного производства Северо-Западного федерального округа планируется увеличить до 35,0% к 2020 г., тогда как по состоянию на 2010 г. доля этой отрасли в общем объеме составляет 22,0%. Согласно прогнозу развития, доля других отраслей в общем объеме производства Северо-Западного федерального округа, практически не изменится и останется на уровне 2010 г.

Однако, стратегия социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 года определяет перспективные ориентиры и направления развития наиболее важных отраслей региона, в том числе и тех, которые ориентированы в большей степени на экспорт. Согласно данной стратегии определены основные мероприятия, способствующие развитию: машиностроительного комплекса, металлургического комплекса, комплекса добычи полезных ископаемых, химического комплекса, отрасли научно-инновационного комплекса и др.

При этом отметим, что развитие отрасли научно-инновационного комплекса Северо-Запада связано с определенными рисками: сокращение научно-инновационной деятельности в предыдущие годы, значительная дифференциация регионов по уровню инновационного развития, недостаточность квалифицированных кадров, несбалансированность развития элементов комплекса, из-за чего многие новые идеи и научные разработки не доходят до этапа реализации. Основными путями решения этих проблем являются: выработка эффективной политики господдержки, особенно в

приоритетных кластерах роста экономики; создание новых мощных научно-образовательных комплексов; изменение приоритетов стратегического развития этих регионов с упором на развитие обработки и переработки природных ресурсов на основе инновационных технологий; льготная или бесплатная переподготовка и повышение квалификации специалистов; повышение престижности среднего специального и высшего образования; государственная организация, мотивация и финансовое страхование рисков на этапах процесса «исследование—производство». Согласно прогнозам и стратегии социально-экономического развития, Санкт-Петербург к 2020 г. должен стать лидером в России по экспорту современной продукции промышленности и научно-технических услуг.

Прогнозы аналитиков по поводу развития экспорта России достаточно пессимистические, и предполагают ежегодное снижение доходов, в связи с тем, что Россия, вступив в ВТО, будет больше импортировать, чем экспортировать. Особенно отрицательно скажется снижение экспорта на: сельскохозяйственной продукции, машиностроении, продовольственных товарах, легкой промышленности, снижение экспорта материалов и оборудования, черная металлургия, производство минеральных удобрений. По некоторым отраслям существенных изменений в экспорте не произойдет. Наиболее востребованной на мировой рынке является высокотехнологичная продукция (атомные электростанции, ракетные двигатели, программное обеспечение, биотехнологии). Вся продукция этих отраслей полностью востребована на мировом рынке. Только вступление в ВТО, не повлияет на увеличение доли экспорта высокотехнологичной продукции. Увеличение экспорта этой продукции будет зависеть от создания благоприятных условий внутри страны. Для роста экспорта такой продукции можно (и нужно) делать многое (от экспортного кредитования до улучшения законодательства и прекращения безумных экспериментов с образованием). Следовательно, вступление России в ВТО скорее отрицательно скажется на экспорте

продукции, нежели положительно. Таким образом, внешнеэкономическая деятельность, связана с большими опасностями и вступление России в ВТО еще больше усугубит ситуацию. Кто и где получит выгоды от вступления в ВТО, покажет время.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации. Принята Всенародным голосованием 12.12.93 г.
2. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" (с измен. и доп. от 12 декабря 2011 г.);
3. Федеральный закон от 9 июля 1999 г. N 160-ФЗ "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации" (с измен. и доп. от 6 декабря 2011 г.);
4. Федеральный закон от 5 марта 1999 г. N 46-ФЗ "О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг" (с измен. и доп. от 29 декабря 2012 г.);
5. Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. N 173-ФЗ "О валютном регулировании и валютном контроле" (с измен. и доп. от 14 марта 2013 г.).
6. Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. N 208-ФЗ "Об акционерных обществах" (с изм.и доп.)
7. Федеральный закон «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации» от 7 июля 1993 года № 5340-1 с изм. и доп.
8. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» с изм. и доп. от 6 декабря 2011 г.
9. Федеральный закон РФ от 27 июля 2010 года N 210-ФЗ "Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг"
10. Федеральный закон "Об Обществах с ограниченной ответственностью">//Принят Государственной Думой 14 января 1998 года. Одобрен Советом Федерации 28 января 1998 года (с изм. и доп.)

11. Закон Санкт-Петербурга от 30.07.1998 № 185-36 «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Санкт-Петербурга» (с изменениями на 8 мая 2001 года);
12. Закон Санкт-Петербурга от 14.07.1995 № 81-11 «О налоговых льготах» (с изменениями на 21 сентября 2011 года);
13. Закон Санкт-Петербурга от 03.12.2008 № 742-136 «О стратегических инвестиционных проектах, стратегических инвесторах и стратегических партнерах Санкт-Петербурга»;
14. Закон Санкт-Петербурга от 25.12.2006 № 627-100 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» (с изменениями на 6 декабря 2010 года);
15. Закон Санкт-Петербурга от 05.12.2007 № 608-119 «О Методике определения арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной собственности Санкт-Петербурга»;
16. Закон Санкт-Петербурга от 01.12.2010 № 684-159 о внесении дополнений в Закон Санкт-Петербурга от 20.12.2006 № 627-100 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» и Закон Санкт-Петербурга от 26.05.2004 № 282-43 «О порядке предоставления объектов недвижимости, находящихся в собственности Санкт-Петербурга, для строительства и реконструкции»;
17. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 26.11.2009 № 1379 «О мерах по реализации Закона Санкт-Петербурга «О Методике определения арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной собственности Санкт-Петербурга» (с изменениями на 23 июня 2011 года);
18. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 31.03.2009 № 344 «О предоставлении государственных гарантий Санкт-Петербурга» (с изменениями на 27 июля 2010 года);

19. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 28.04.2009 № 440 «Об утверждении Порядка признания инвестиционного проекта стратегическим инвестиционным проектом Санкт-Петербурга, инвестора стратегическим инвестором Санкт-Петербурга и Порядка признания организации стратегическим партнером Санкт-Петербурга» (с изменениями на 20 октября 2010 года);
20. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 31.03.2009 № 347 «О мерах по реализации Закона Санкт-Петербурга «Об участии Санкт-Петербурга в государственно- частных партнерствах» (с изменениями на 1 февраля 2011 года);
21. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 01.08.2011 № 1055 «Об организации деятельности исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга при заключении долгосрочных государственных контрактов для нужд Санкт-Петербурга на выполнение работ (оказание услуг) по проектированию, строительству (реконструкции), ремонту и содержанию с длительным производственным циклом в отношении автомобильных дорог общего пользования регионального значения в Санкт-Петербурге».
22. Абчук В. А. Самоучитель по бизнесу. Малое, но собственное дело. СПб.: Питер. – 2012. – 304 с.
23. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. – М., 2012. – 204 с.
24. Бабкин К.А., Кузнецов А.В., Корчевой Е.А., Пронин В.В., Самохвалов В.А. Последствия присоединения России к Всемирной торговой организации. М., 2012.
25. Бабаева Л.Б. Малый бизнес в России. – М. Инфра, 2012 г.,
26. Брагин В. Предпринимательская активность и средний класс. Материалы круглого стола: Предпринимательский климат в России: проблемы и перспективы / Ин-т открытой экономики /Отв. ред. В Брагин - М, 2010г.

- 27.«Внешнеэкономическая деятельность предприятия»: Учебник для вузов/ Л. Е. Стровский, С. Е. Казанцев и др.; под ред. Л. Е. Стровского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М: ЮНИТИ, 2009. – 823 с.
28. Гранатуров В. М. «Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения»: Учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2009. – 160 с.
29. Грабовый П. Г., Петрова С. Н., Романова К. Г. и др. Риски в современном бизнесе.-М.: Аланс, 2009. –С.-48-49.
30. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: Учебное пособие. –М.: «Дело и сервис», 2010.С.-160.
31. Герчикова. И.Н. Международные экономические организации. - М: "Консалтинг" – 2011. – 190 с.
32. Евдокимов А.И., Солодкина Н.А. Критерии определения малых предприятий за рубежом и в России // Ученые записки секции экономики МАН ВШ: Сборник научных трудов. Выпуск 12. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 0,7 п.л. (авт. – 0,47 п.л.).
33. Комитет РСПП по торгово-таможенной политике и ВТО "Всемирная торговая организация и Россия" Справочный материал. М., 2011. С. 59.
34. Крутик А.Б. , Горобургов М.Д. «Малое предпринимательство и бизнес-коммуникации»: учебное пособие.-СПб.: «Бизнес-пресса», 2012 г.-295 с.
35. Кавеев Х. Роль и место малых предприятий в экономике РФ // Власть, - №8-9, - 2008 г. С.8.
36. Концепция социально-экономического развития Санкт-Петербурга до 2020 года//утверждена Постановлением правительства Санкт-Петербурга от 28 марта 2012 года N 275
37. Лузин А.Е. Конкурентные преимущества малого бизнеса // Малый бизнес. - № 14 (162). - март 2008. С. 14-19.
38. Львов Ю.А. Основы экономики и организации бизнеса - СПб.: ГМП «Фармико», 2006 г. – 452с.

- 39.Лапушта М. Г., Шаршукова Л. Г. Риски в предпринимательской деятельности: - М.: «ИНФРА-М», 2011.- С. – 375.
- 40.Морозовский проект. Организация поддержки малого бизнеса./Под ред. В.Ш. Каганова. М., Академия менеджмента и рынка. 2011 г. с. 34.
- 41."О ратификации протокола о присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994г." ФЗ РФ от 21 июля 2012 годаN 126-ФЗ.
- 42.Орешин В.П. Государственное регулирование национальной экономики. - Москва, Издательство: Юристъ, 2012. – 387 с.
- 43.Официальный сайт Европейского Союза - [www.euroa.eu.int](http://www.euroa.eu.int)
- 44.«Последствия вступления России в ВТО. Развернуто»[электронная версия] <http://stop-vto.ru>
- 45.Попов С. Г. «Внешекономическая деятельность фирмы. Особенности менеджмента и маркетинга». Учебное пособие. – Изд. 3-е, доп. – М.: Изд-во «Ось - 89»,2010. – 288 с.
- 46.Прокушев Е. Ф. «Внешекономическая деятельность»: Учебно-практическое пособие. – М.: ИВЦ «Маркетинг»;2008.- 208 с.  
Попов В.М., Ляпунов С.И. Практика малого бизнеса. Практическое пособие, М.: ИНФРА. - 2006. – 424 с.
- 47.Россия в цифрах 2013г. Справочное пособие.[Электронная версия]// Официальный сайт Федеральной Службы Финансовой Статистики <http://www.gks.ru>.
- 48.Санкт-Петербург в цифрах. Статистический сборник.2013 г.[Электронная версия] [//www.petrostat.gks.ru](http://www.petrostat.gks.ru)
- 49.Сайт Международной ассоциации профессионалов по управлению рисками. [Электронная версия] [www.garp.com](http://www.garp.com)
- 50.Сайт компании Global Trust Solution: ресурсы анализа рисков. [Электронная версия]. [www.globaltrust.ru](http://www.globaltrust.ru)

51. Система управления рисками в странах ЕС. [Электронная версия].  
<http://europa.eu>.
52. Система управления рисками в США: [Электронная версия].  
<http://customs.ustras.gov>
53. Словарь иностранных слов и выражений. М.: Олимп, 2008г. 608 с.
54. Солодкина Н.А. Основные направления поддержки малого и среднего бизнеса в ЕС // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2010. - №3.- с. 152-155. – 0,38 п.л.
55. Солодкина Н.А. Особенности функционирования малых предприятий в условиях глобализации // Финансовый рынок и кредитно-банковская система России: Сборник научных трудов. Выпуск 12. – СПб.: Изд-во Инфо-да, 2009. – 0,17 п.л.
56. Солодкина Н.А. Особенности финансирования ЕБРР малых и средних предприятий // Финансовый рынок и кредитно-банковская система России: Сборник научных трудов. Выпуск 9. – СПб.: Изд-во Инфо-да, 2008. – 0,26 п.л.
57. Солодкина Н.А. Особенности определения малых предприятий в Европейском Союзе // PR, бизнес, СМИ: партнерство и конкуренция: Тез. докл. IV Всерос. межвуз. науч.-практ. конф. 14-15 ноября 2007 г. / редкол.: Л.Н. Гончаренко. – СПб.: СПбГИЭУ, 2007. – 0,25 п.л.
58. Солодкина Н.А. Основные направления финансирования малого бизнеса в России // Финансы, кредит и МЭО в XXI веке: Сборник научных трудов проф.-препод. состава, науч. сотрудников и аспирантов по итогам НИР 2007 года. Апрель-март 2008 года. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – 0,2 п.л.
59. Солодкина Н.А. Проблемы российских малых и средних предприятий // Экономика, социология и право. – 2007. - №10. – 0,3 п.л.
60. Солодкина Н.А. Направления совершенствования системы поддержки малого и среднего бизнеса в России (с учетом опыта ЕС) // Актуальные

- проблемы экономики и новые технологии преподавания (Смирновские чтения): Тез. докл. X Междун. науч.-практ. конф. 01 апреля 2011 г. / редкол.: Ю.Д. Деревянко. – СПб.: МБИ, 2011. – 0,19 п.л.
- 61.Солодкина Н.А. Современная региональная политика ЕС в отношении малого и среднего бизнеса // Ученые записки Санкт-Петербургской академии управления и экономики: Сборник научных трудов. Выпуск 1 (31). – СПб.: Изд-во СПбАУиЭ, 2011. – 0,6 п.л.
- 62.Федорова Е. А., Савенков В. А., Белоцерковский В. И. «Организация внешнеэкономической деятельности на предприятии». Учеб. Пособие. – Тула, 2009. – 494 с.
- 63.Хохлов Н.В. Управление риском. М.: Юнити – Дана, 2010г. 239 с.
- 64.Центр статистических исследований – анализ и управление финансовыми рисками. [Электронная версия]// [www.riskcontrol.ru](http://www.riskcontrol.ru)
- 65.Черкасов В.В. / Проблемы риска в управленческой деятельности. М: Рефл- бук, К.: Ваклер, 2009. 288 с.
- 66.Шулус А.А. Формирование системы поддержки малого предпринимательства в России. М., 2012г.

## **ПРИЛОЖЕНИЯ**