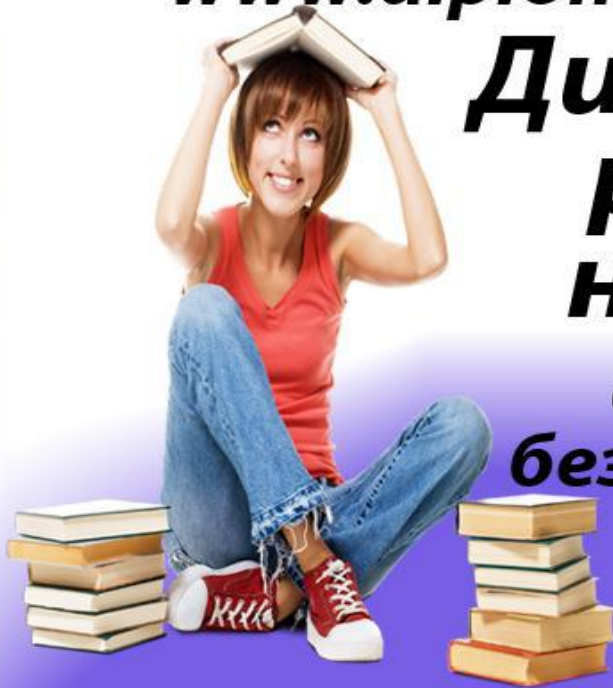


[www.diplomstudent.net](http://www.diplomstudent.net)

# 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



## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЫХОДА НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ .....	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 .....	12
1.3. Специфика деятельности малых и средних предприятий РФ как члена ВТО .....	18
ГЛАВА 2. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ.....	22
2.1. Анализ динамики и структура экспорта Российских малых и средних предприятий .....	22
2.2. Особенности функционирования малого и среднего бизнеса России в отдельных странах мира .....	27
ГЛАВА 3. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ВЫХОДЕ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК .....	34
3.1. Риски внешнеэкономической деятельности для СМП РФ.....	34
3.2. Формы и методы поддержки экспорта товаров и услуг малого и среднего предпринимательства России как члена ВТО .....	41
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	48
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ .....	53
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	57

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы данной курсовой работы «Перспективы развития экспорта малых и средних предприятий России как страны-члена ВТО» связана с тем, что на данный момент по своим масштабам и значению в общем комплексе мирохозяйственных связей международная торговля продолжает сохранять важные позиции. Торговые противоречия являются наиболее острыми в мировой экономике, а либерализация торговых отношений – предметом обсуждений в одной из наиболее влиятельных международных организаций – Всемирной торговой организации. Региональные интеграционные процессы также начинаются с ликвидации барьеров во взаимной торговле. Многие предприятия участвуют в международной торговле, импортируя необходимые материалы и экспортируя готовую продукцию, а каждый человек активно участвует в международной торговле, покупая импортные товары.

**Степень разработанности проблемы.** Проблемой изучения малого и среднего предпринимательства в России, оценки рисков при выходе на международный рынок, занимались множество отечественных и зарубежных авторов. Основные из них: Солодкина Н.А., Попов С. Г., Прокушев Е. Ф., Крутик А.Б., Грабовый П. Г., Петрова С. Н., Романова К. Г., Гранатуров В. М., Л. Е. Стровский, С. Е. Казанцев, Авдокушин Е.Ф. и др.

**Цель работы** – рассмотреть перспективы развития экспорта малых и средних предприятий России после вступления в ВТО.

Реализация данной цели потребовала постановку следующих **задач**:

-рассмотреть сущность мировой торговли и внешнеэкономической политики;

-дать понятие малого и среднего бизнеса и его организационно-правовые формы собственности в Российской Федерации;

- провести анализ внешнеэкономической деятельности российских предприятий;

-рассмотреть риски внешнеэкономической деятельности для СМП РФ;

-дать характеристику формам и методам поддержки экспорта товаров и услуг малого и среднего предпринимательства России как члена ВТО.

**Предметом** курсовой работы является внешнеэкономическая деятельность российских малых и средних предприятий как членов ВТО

**Объект** работы – отношения между странами на мировом рынке.

**Теоретическую и методологическую основы исследования** составили идеи и положения, почерпнутые из трудов отечественных и зарубежных учёных, диссертационные исследования, статьи, монографии, законодательные и нормативно-правовые акты международных отношений, обзоры аналитических, периодических изданий по рассматриваемой проблеме, статистическая отчетность России по экспорту российских предприятий.

При проведении исследования использовались различные методологические подходы: общенаучные методы познания (аналогия, синтез, абстрагирование, дедукция и индукция), специализированные экономические методы (составление таблиц, схем и графиков).

**Информационной базой исследования** послужили официальные данные отчётов Всемирной Торговой Организации, Конференции по торговле и развитию при ООН, Международного Валютного Фонда, министерств финансов, внешней торговли, а также данные федеральной службы статистики РФ.

**Практическая значимость** – результаты работы могут быть применены в практике торговой деятельности России и других стран.

**Теоретическая значимость** заключается в том, что основные положения и результаты данной работы могут быть использованы при преподавании таких дисциплин как «Мировая экономика и международные экономические отношения», «Международные конвенции и соглашения по торговле»,

«Международные экономические организации», «Логистика во внешнеэкономической деятельности».

**Апробация результатов курсовой работы** – основные результаты данной работы докладывались на студенческой конференции и в рамках научного студенческого кружка при кафедре международных экономических отношений (Протокол №\_\_ заседания студенческого научного кружка от «\_\_»\_\_\_\_\_2013 г.).

**Структура курсовой работы.** Курсовая работа состоит из введения, 3 глав, заключения, 13 рисунков, 5 таблиц, 7 приложений, написана на 56-ти листах машинописного текста с использованием 49 источников.

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

### **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.

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. [45]

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:[33]



- 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.

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. [45]

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. [45]

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. Состав внешнеторговой политики представлен в прил.1. [30]

## **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. [22]

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.

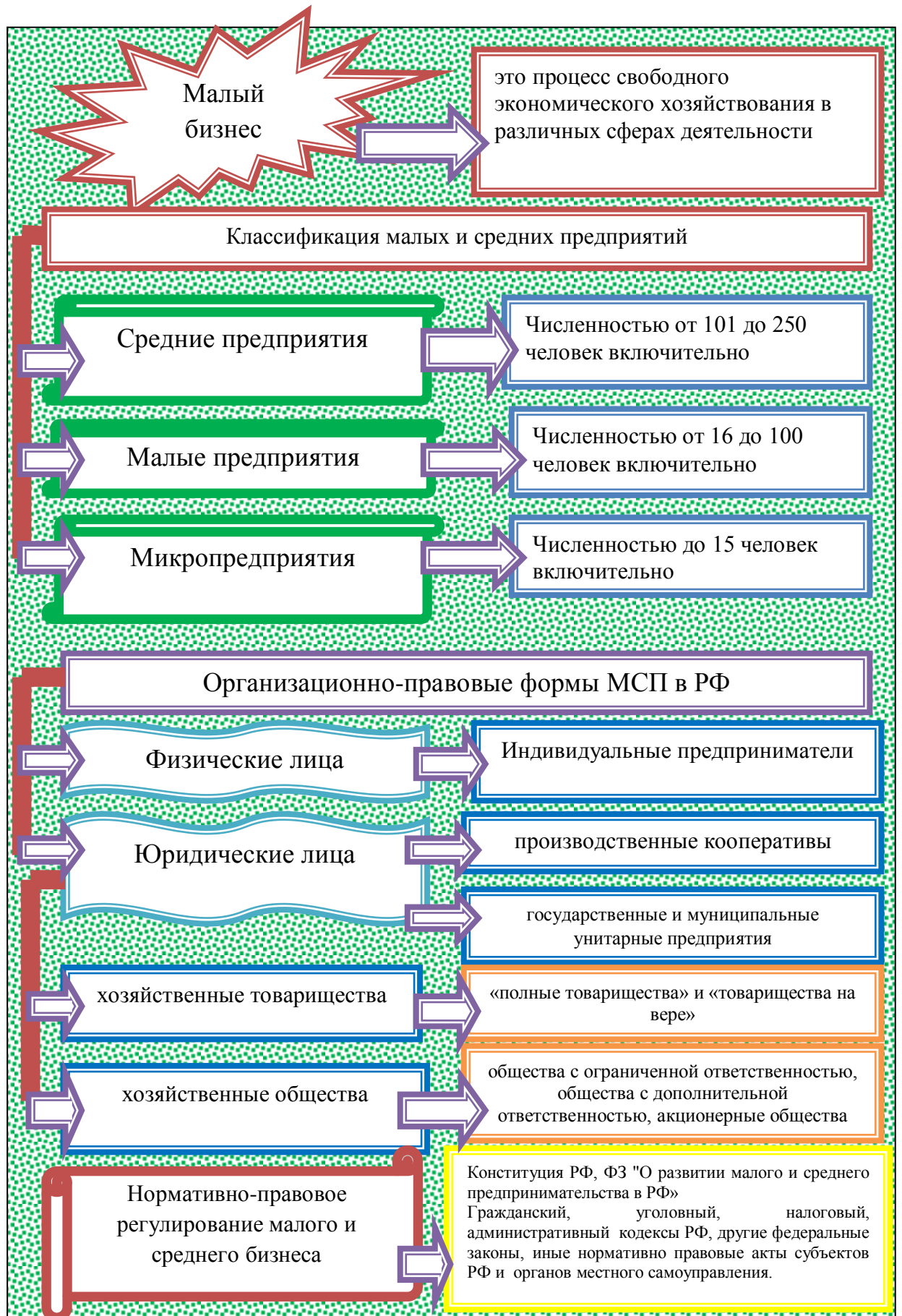


Рис.1.3. Понятие малого и среднего бизнеса, его организационно-правовые формы и нормативно-правовое регулирование. [22]

Средняя же численность работников малого предприятия за отчётный 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 даёт статус малого предприятия - это определение налоговых льгот и система защиты предпринимательской деятельности.

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.

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. [21]

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. 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.2.

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 кодексах 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.

### **1.3. Специфика деятельности малых и средних предприятий РФ как члена ВТО**

Прежде чем перейти к рассмотрению специфики деятельности малых и средних предприятий РФ как члена ВТО, рассмотрим кратко сущность всемирной торговой организации. 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 будущее 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.3.

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 серьёзно 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

благополучие 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.1.1(прил.4).

Вступив в ВТО, Россия (российские компании) 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. [22]

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>.

---

<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.

## ГЛАВА 2. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ

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

Проведем анализ динамики и структуры экспорта российских предприятий на основании данных статистической отчетности с 2000-2012г.г., (прил.5.). 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. [34]

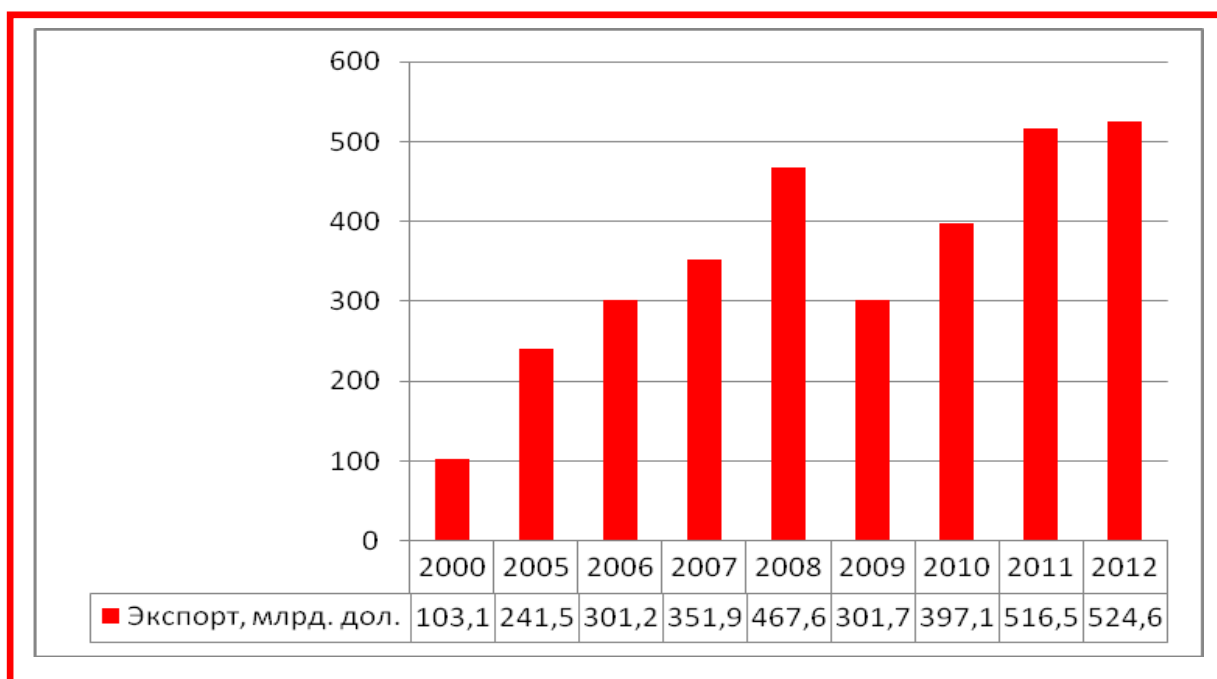


Рис. 2.1. Динамика экспорта российских предприятий с 2000-2012 г.г. [34]

В целом по России с 2000-2012 г.г. наблюдается прирост экспорта по отношению к предыдущему году. Однако в 2002г. и 2009 г. темпы роста экспорта снижались по сравнению с показателем 2001 и 2008 г.г. соответственно, рис.2.2. [34]

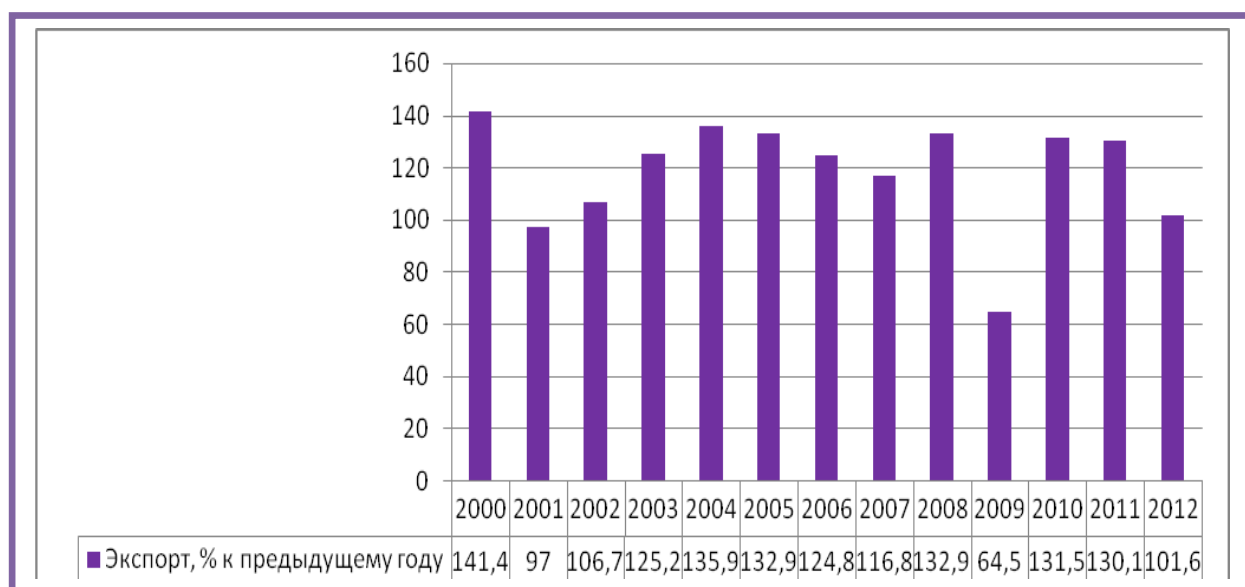


Рис. 2.2. Динамика темпов роста экспорта российских предприятий с 2000-2012 г.г. (в процентах к предыдущему году). [34]

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. [34]



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. 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. [34]

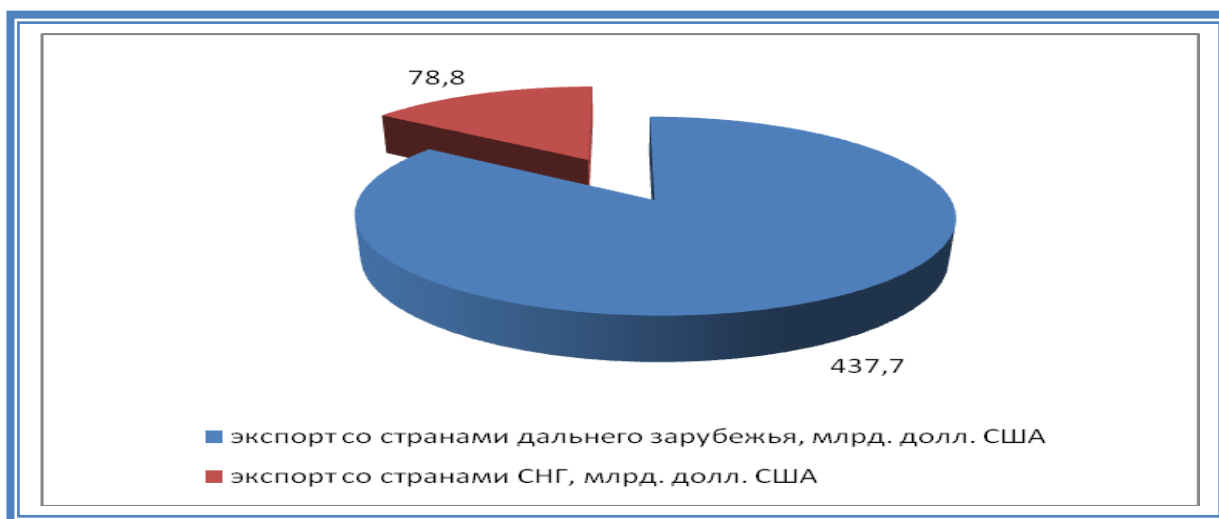


Рис.2.4. Структура экспорта российских предприятий со странами СНГ и странами дальнего зарубежья в 2011 г. [34]

Незначительно изменилась структура экспорта со странами СНГ и странами дальнего зарубежья в 2012 г.. 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. [34]

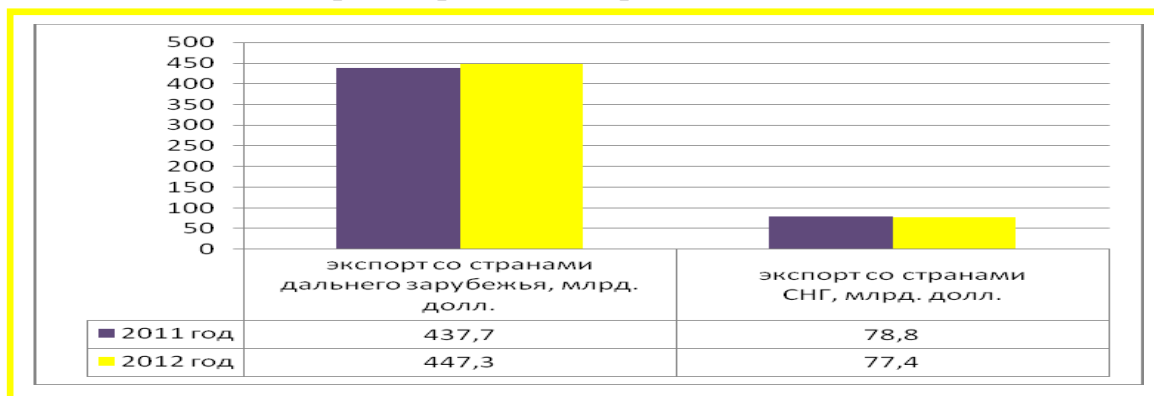


Рис. 2.5.Динамика структуры экспорта российских предприятий со странами СНГ и странами дальнего зарубежья в 2011-2012 г.г. [34]

Наибольший удельный вес в общей структуре экспорта приходится на минеральные продукты, 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.

За анализируемый период с 2000-2011 г.г. наблюдается рост средних экспортных цен на основные группы товаров. 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. 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. 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.5.

Экспорт российских товаров осуществляется со всех федеральных округов РФ. 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.2.6. [34]

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., рис.2.7. [34]





Рис.2.7. Структура экспорта российских предприятий по федеральным округам (по состоянию на 2012 г.). [34]

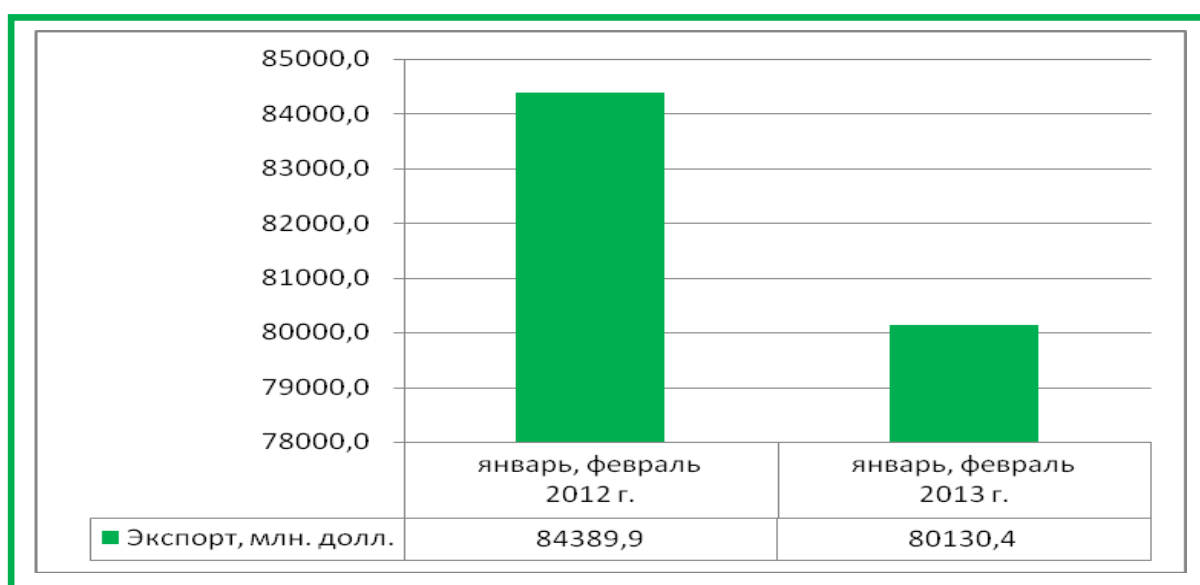


Рис.2.7. Динамика экспорта России за первые два месяца 2012-2013 гг. [34]

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%, это является отрицательной динамикой.

## 2.2. Особенности функционирования малого и среднего бизнеса России в отдельных странах мира

Основными торговыми партнерами Российских предприятий в начале 2013 г. среди стран дальнего зарубежья стали: 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. [34]

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

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.

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.

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.2.8(прил.6).

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.2.2(прил.6).

---

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

Данные табл. 2.2(прил.6) 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 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).

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

---

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

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

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.

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

---

<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>

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 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).

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



## **ГЛАВА 3. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ВЫХОДЕ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК**

### **3.1. Риски внешнеэкономической деятельности для СМП РФ**

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.

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; [46]



Рис.3.1.Классификация рисков внешнеэкономической деятельности. [46]

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.

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. Техничко-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. [46]

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; [36]

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.

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. [27]

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.

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. [17]

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.

Как уже было описано выше, все риски делятся на две группы: зависящие от деятельности предприятия, или внутренние, и не зависящие 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. [18]

### **3.2. Формы и методы поддержки экспорта товаров и услуг малого и среднего предпринимательства России как члена ВТО**

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. [49]

Формы и методы государственной поддержки предпринимательской деятельности можно классифицировать по различным основаниям, рисунок 3.2. 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.3.2 . Формы и методы поддержки малого и среднего бизнеса[49].

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, табл.3.1. 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 3.1

**Формы и методы государственной поддержки экспорта малого и среднего предпринимательства в России**

№ п/п	формы	Методы (прямые и косвенные)
1	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.

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.7.

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».

Рассмотрим кратко основные преимущества, формы поддержки предпринимательства стран членов ВТО.

Основополагающими принципами и правилами ГАТТ/ВТО являются:

- взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования (РНБ) в торговле;
- взаимное предоставление национального режима (НР) товарам и услугам иностранного происхождения;
- регулирование торговли преимущественно тарифными методами;
- отказ от использования количественных и иных ограничений;
- транспарентность торговой политики;
- разрешение торговых споров путем консультаций и переговоров и др.

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.

Общие преимущества от членства в ВТО можно суммировать следующим образом:

получение более благоприятных условий доступа на мировые рынки товаров и услуг на основе предсказуемости и стабильности развития торговых

отношений со странами-членами ВТО, включая транспарентность их внешнеэкономической политики;

устранение дискриминации в торговле путем доступа к механизму ВТО по разрешению споров, обеспечивающему защиту национальных интересов в случае, если они ущемляются партнерами;

возможность реализации своих текущих и стратегических торгово-экономических интересов путем эффективного участия в МТП при выработке новых правил международной торговли.

Все члены ВТО принимают обязательства по выполнению основных соглашений и юридических документов, объединенных термином "Многосторонние торговые соглашения" (МТС). Таким образом, с правовой точки зрения система ВТО представляет собой своеобразный многосторонний контракт (пакет соглашений), нормами и правилами которого регулируется примерно 97% всей мировой торговли товарами и услугами.

## 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 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.

Интересным являются рассмотренный анализ развития экспорта российских МСП после вступления в ВТО. 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. Абчук В. А. Самоучитель по бизнесу. Малое, но собственное дело. СПб.: Питер. – 2012. – 304 с.
12. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. – М., 2012. – 204 с.
13. Бабкин К.А., Кузнецов А.В., Корчевой Е.А., Пронин В.В., Самохвалов В.А. Последствия присоединения России к Всемирной торговой организации. М., 2012.
14. Бабаева Л.Б. Малый бизнес в России. – М. Инфра, 2012 г.,
15. 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.
16. «Внешекономическая 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.
17. 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.
18. Грабовый П. Г., Петрова С. Н., Романова К. Г. и др. Риски в современном бизнесе.-М.: Аланс, 2009. –С.-48-49.
19. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: Учебное пособие. –М.: «Дело и сервис», 2010.С.-160.
20. Герчикова. И.Н. Международные экономические организации. - М: "Консалтинг" – 2011. – 190 с.
21. 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.).
22. Комитет РСПШ по торгово-таможенной политике и ВТО "Всемирная торговая организация и Россия" Справочный материал. М., 2011. С. 59.

23. Крутик А.Б., Горбургов М.Д. «Малое предпринимательство и бизнес-коммуникации»: учебное пособие.-СПб.: «Бизнес-пресса», 2012 г.-295 с.
24. Кавеев Х. Роль и место малых предприятий в экономике РФ // Власть, - №8-9, - 2008 г. С.8.
25. Лузин А.Е. Конкурентные преимущества малого бизнеса // Малый бизнес. - № 14 (162). - март 2008. С. 14-19.
26. Львов Ю.А. Основы экономики и организации бизнеса - СПб.: ГМП «Фармико», 2006 г. – 452с.
27. Лапуста М. Г., Шаршукова Л. Г. Риски в предпринимательской деятельности: - М.: «ИНФРА-М», 2011.- С. – 375.
28. Морозовский проект. Организация поддержки малого бизнеса./Под ред. В.Ш. Каганова. М., Академия менеджмента и рынка. 2011 г. с. 34.
29. "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 года N 126-ФЗ.
30. Орешин В.П. Государственное регулирование национальной экономики. - Москва, Издательство: Юристъ, 2012. – 387 с.
31. «Последствия вступления России в ВТО. Развернуто»[электронная версия] <http://stop-vto.ru>
32. Попов С. Г. «Внешнеэкономическая деятельность фирмы. Особенности менеджмента и маркетинга». Учебное пособие. – Изд. 3-е, доп. – М.: Изд-во «Ось - 89», 2010. – 288 с.
33. Прокушев Е. Ф. «Внешнеэкономическая 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.
34. Россия в цифрах 2013г. Справочное пособие.[Электронная версия]// Официальный сайт Федеральной Службы Финансовой Статистики <http://www.gks.ru>.

35. Сайт Международной ассоциации профессионалов по управлению рисками. [Электронная версия] [www. garp. com](http://www.garp.com)
36. Сайт компании Global Trust Solution: ресурсы анализа рисков. [Электронная версия]. [www. globaltrust. ru](http://www.globaltrust.ru)
37. Система управления рисками в США: [Электронная версия]. <http://customs.ustreas.gov>
38. Словарь иностранных слов и выражений. М.: Олимп, 2008г. 608 с.
39. 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.
40. 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.
41. 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.
42. 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.
43. Солодкина Н.А. Проблемы российских малых и средних предприятий // Экономика, социология и право. – 2007. - №10. – 0,3 п.л.
44. 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.
45. Федорова Е. А., Савенков В. А., Белоцерковский В. И. «Организация внешнеэкономической деятельности на предприятии». Учеб. Пособие. – Тула, 2009. – 494 с.
46. Хохлов Н.В. Управление риском. М.: Юнити – Дана, 2010г. 239 с.
47. Центр статистических исследований – анализ и управление финансовыми рисками. [Электронная версия]// [www.riskcontrol.ru](http://www.riskcontrol.ru)
48. Черкасов В.В. / Проблемы риска в управленческой деятельности. М: Рефл- бук, К.: Ваклер, 2009. 288 с.
49. Шурус А.А. Формирование системы поддержки малого предпринимательства в России. М., 2012г.

## **ПРИЛОЖЕНИЯ**