

Анализ эффективности бизнеса

УДК 334.021

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОБОСНОВАНИЮ ФОРМ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ*

С.С. МОРКОВИНА,

*доктор экономических наук,
профессор кафедры менеджмента
и экономики предпринимательства*

E-mail: tc-sveta@mail.ru

Е.А. ПАНЯВИНА,

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмента
и экономики предпринимательства*

E-mail: panjavina-e-a@mail.ru

С.В. БУДКОВА,

*аспирантка кафедры менеджмента
и экономики предпринимательства*

E-mail: svb.aksioma@mail.ru

*Воронежская государственная
лесотехническая академия*

В связи с важностью внешнеэкономической деятельности, успешного решения проблем раскрытия экспортного потенциала региона в целом и предприятия в частности проблема предоставления эффективной поддержки экспортно ориентированным предприятиям приобрела в последнее время еще большую актуальность. Целью исследования является выявление возможностей поддержки малых и сред-

них предприятий, осуществляющих внешнеторговые операции. Приведены результаты исследований состояния и развития экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства. Рассмотрены формы государственной поддержки экспортно ориентированного бизнеса – маркетинговая, консультационно-обучающая, финансовая, раскрыты причины недостаточно полной реализации экспортных возможностей предприятий. Среди приоритетных факторов, сдерживающих развитие экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства, выделены финансовые и административные ограничения. Доказано, что в целях поддержки интернационализированных предпринимательских структур необходима разработка

* Статья выполнена в рамках государственного задания Департамента экономического развития в части проведения НИР по теме «Исследование по определению потребности в услугах Центра координации поддержки экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства Воронежской области».

методического инструментария, руководствуясь которым станет возможным оказывать адресную поддержку нуждающимся предприятиям. В ходе исследования была разработана методика обоснования мероприятий по поддержке экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства. Сделан вывод о том, что предложенная методика, найдя свое применение в деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, будет способствовать реальной оценке эффективности мероприятий, направленных на поддержку экспортно ориентированного малого и среднего бизнеса. Представленный методический подход может быть использован органами федеральной и региональной власти, а также центрами развития малого предпринимательства при подготовке нормативно-правовых актов, регулирующих направления и формы поддержки малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: поддержка, предприятие, экспортно ориентированный, малый бизнес, результативность, деятельность, социально-экономическая эффективность

В современных условиях роль малого и среднего предпринимательства (МСП) трудно переоценить, так как оно не только способствует оптимизации структуры рынка и содействует росту занятости населения, но и формирует значительную часть валового внутреннего продукта. Интернационализация субъектов МСП является инструментом повышения эффективности предпринимательской деятельности.

Основными факторами, способствующими развитию деятельности экспортно ориентированных предпринимательских структур, являются возможность выхода на новые рынки и получение доступа к факторам долгосрочного развития бизнеса. Малый и средний бизнес, действующий на международных рынках, имеет вдвое больше шансов на успешное развитие по сравнению с компаниями, работающими только в рамках одной страны¹.

По данным исследований Еврокомиссии, климат для выхода малого и среднего предпринимательства на внешние рынки в настоящее время благоприятен: только в США ежегодно около 230 тыс. малых бизнесов экспортируют продукции почти на 200 млрд долл.². Малое и среднее предпринима-

тельство России остается не до конца вовлеченным в международную торговую деятельность. Если в развитых странах около 70% субъектов МСП являются интернационализированными, то в России их доля не превышает и 10% с объемом продаж не более 1,7% от международного рынка товаров.

Государство может помогать МСП, оказывая им широкий ассортимент услуг, начиная от простого предоставления информации об имеющихся возможностях на международных рынках и заканчивая оказанием специализированной помощи в составлении и реализации программ маркетинга и компаний по продажам за границей.

О важности мер поддержки экспортно ориентированных субъектов МСП свидетельствует то, что в Федеральном законе от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (далее – ФЗ № 209) была введена специальная статья, стимулирующая поддержку внешнеэкономической деятельности (ВЭД) малых и средних предприятий России. Более того, присоединение России к ВТО, усиливающиеся процессы глобализации экономики и интернационализации бизнес-процессов отражаются на МСП и выступают стимулом вовлеченности их в международную деятельность.

Содействие развитию внешнеторговой деятельности малых и средних предприятий заключается в определенных мерах государственной поддержки, отраженных в нормативных актах федерального и регионального уровней.

В соответствии с законодательством меры поддержки экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства можно объединить в следующие группы:

- 1) *маркетинговая поддержка*:
 - организация и участие в торговых выставках и ярмарках, специализированных симпозиумах и конференциях, презентации и т.д.;
 - проведение рекламных кампаний по продвижению российских товаров, услуг, интеллектуальной собственности на мировые рынки;
- 2) *обучение и консультирование*. Потребность в консультировании связана со слабой информированностью предпринимателей о зарубежных рынках сбыта и уровне спроса на продукцию, требованиях к сертификации и качеству продукции для продажи ее на зарубежных рынках, слабой правовой подготовкой в области вне-

¹ Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. URL: <http://government.ru/media/files/41d457592e04b76338b7.pdf>.

² Проект TACIS «Поддержка экспортно ориентированных инновационных малых и средних предприятий». URL: <http://www.innovbusiness.ru>.

шнеэкономической деятельности. Для этого в рамках активно создаваемых на региональных уровнях центрах поддержки внешнеэкономической деятельности оказывается информационная, консультационная и методическая поддержка, в том числе и субъектам МСП;

3) *финансовая поддержка* (одна из наиболее востребованных у субъектов МСП). Система финансовой поддержки МСП включает комплекс программ по линии министерств и ведомств, при этом на реализацию различных мероприятий поддержки МСП, по данным Минэкономразвития России, из федерального бюджета в 2013 г. выделено более 34,5 млрд руб. В состав комплекса мер по финансовой поддержке экспорта входит достаточно широкий набор инструментов:

- предоставление гарантий платежа по кредиту;
- страхование экспортных кредитов;
- возмещение части процентных ставок по экспортным кредитам, а также сам экспортный кредит в двух основных формах – кредит поставщика и кредит покупателю;
- государственная поддержка выставочно-ярмарочной деятельности;

4) *страхование экспортных операций* (также является существенной формой поддержки экспортно ориентированных субъектов МСП).

Меры поддержки государством процессов интернационализации бизнеса находят свое отражение на уровне регионов.

Для Воронежской области, внешнеторговый оборот которой в 2013 г. достиг 2 836,8 млн долл., что составляет 0,3% от объема экспорта Российской Федерации, стимулирование развития экспортно ориентированного МСП не менее актуально, чем для других регионов, исторически ориентированных на международный рынок.

В ходе выполненных исследований было установлено, что на 01.01.2013 в Воронежской области осуществляют деятельность 22 360 субъектов МСП, при этом экспортом продукции занимаются лишь 69 предприятий (рис. 1). В то же время вклад субъектов МСП в валовой региональный продукт невелик и составляет менее 1% (в 2010 г. – 0,2%, в 2012 г. – 0,33%).

По результатам проведенного анкетирования экспортно ориентированных субъектов МСП установлено, что значительная часть, а именно 70% предприятий, считает необходимой государственную поддержку внешнеэкономической деятельности субъектов МСП. Большинство малых и средних предприятий в значительной степени нуждаются в предоставлении субсидий от государства (так ответили от 32,2 до 60,8% респондентов), т.е. заинтересованы в финансовой поддержке (табл. 1).

Второй по значимости для респондентов мерой поддержки со стороны государства является консультирование (в различных областях, связанных с развитием экспорта, от 34,2 до 44,2% респондентов).

Результаты выполненного анкетирования представителей экспортно ориентированных субъектов МСП позволили предположить, что для обеспечения эффективной поддержки необходим дифференцированный подход.

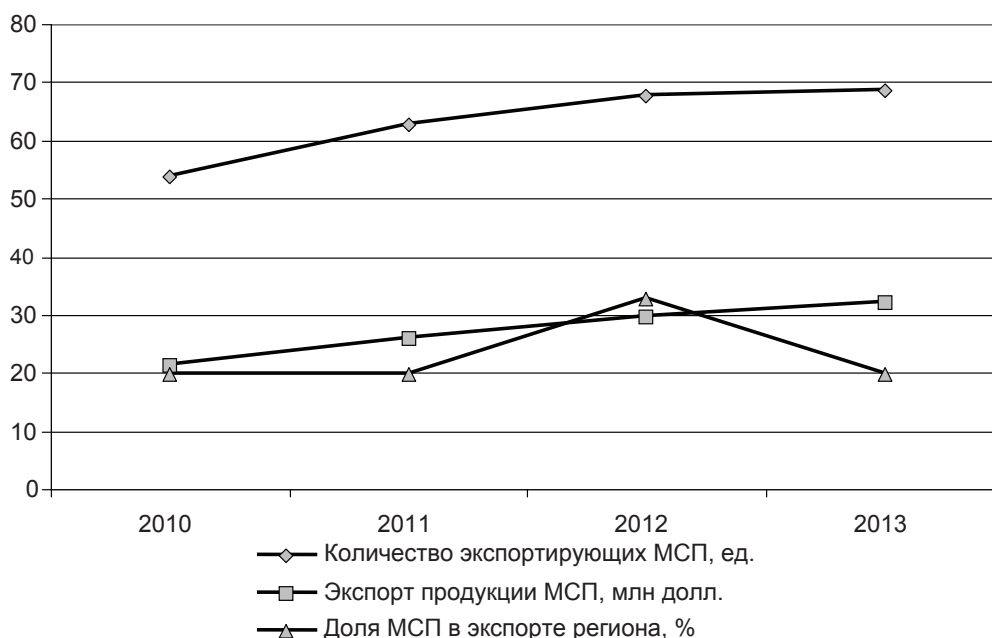


Рис. 1. Показатели деятельности экспортно ориентированных субъектов МСП Воронежской области за 2010–2013 гг.

Таблица 1
Значимость мер государственной поддержки для малого и среднего предпринимательства в разрезе видов деятельности (по результатам опроса), %

Мера поддержки	Сфера сырьевого экспорта	Сфера торговли и услуг	Сфера промышленного производства
Консультирование	44,2	42,1	34,2
Обучение	38,5	36,4	39,1
Организация участия в выставках	32,1	30,2	44,7
Предоставление финансовой поддержки, субсидирование	47,4	32,2	60,8

Для поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства необходима разработка методического инструментария, руководствуясь которым станет возможным не только выявление интернационализированных предприятий МСП, но и оказание адресной помощи нуждающимся в соответствии с выявленной потребностью.

В то же время на региональном уровне в настоящее время не создан методический инструментарий для обоснования как формы поддержки, так и оценки ее эффективности.

В связи с этим предложена методика оценки необходимости и результативности мероприятий по поддержке экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства, реализуемая в пять этапов (рис. 2).

Каждый из этапов является логическим следствием предыдущего. Поэтому для того, чтобы обосновать необходимость поддержки экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства в Воронежской области и оценить ее эффективность, необходимо пройти каждую стадию.

Первый этап методики связан с применением правил выявления предприятий МСП, нуждающихся в поддержке.

Основными принципами выявления экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства, нуждающихся в поддержке, являются:

1) заявительный порядок обращения экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства за оказанием поддержки;

2) наличие в деятельности субъекта МСП ключевых индикаторов поддержки:

- ключевого индикатора стратегической важности продукции интернационализованного предприятия для развития региона (специализация), имеющей приоритет перед другими отраслями;
- доли продукции, производимой на экспорт;
- показателей социальной и бюджетной эффективности субъекта МСП для региона;
- доли несырьевого экспорта в совокупном объеме экспорта субъекта МСП;

3) доступность и достоверность информации о деятельности экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства;

4) равный доступ субъектов малого и среднего предпринимательства к участию в программах поддержки.

Для выявления экспортно ориентированных субъектов МСП, нуждающихся в поддержке со стороны государства, необходим дифференцированный подход, учитывающий такие характеристики, как организационно-правовую форму хозяйствования предприятия, сферу деятельности, объемы производства продукции, в том числе и на экспорт, и др.

Наиболее важным критерием является объем экспорта. В совокупности со структурой экспорта объем экспорта позволяет выявить перспективные ниши для развития МСП. По уровню экспорта выделим:

- минимальный (экспорт до 2 млн долл.);
- средний (экспорт от 2 до 10 млн долл.);
- максимальный (экспорт свыше 10 млн долл.).

Численность работников предприятия играет существенную роль при определении индикаторов социальной и бюджетной эффективности. Руководствуясь ФЗ № 209, градация МСП проведена на основании поправок от 23.07.2013 по следующим видам:

- микропредприятия – не более 15 чел.;
- малые предприятия – от 16 до 100 чел.;
- средние предприятия – от 101 до 250 чел.

В качестве ключевых индикаторов для идентификации субъектов МСП, требующих поддержки, целесообразно использовать ряд показателей.

1. Показатель стратегической важности CB_p экспортно ориентированного предприятия для региона определяется по формуле

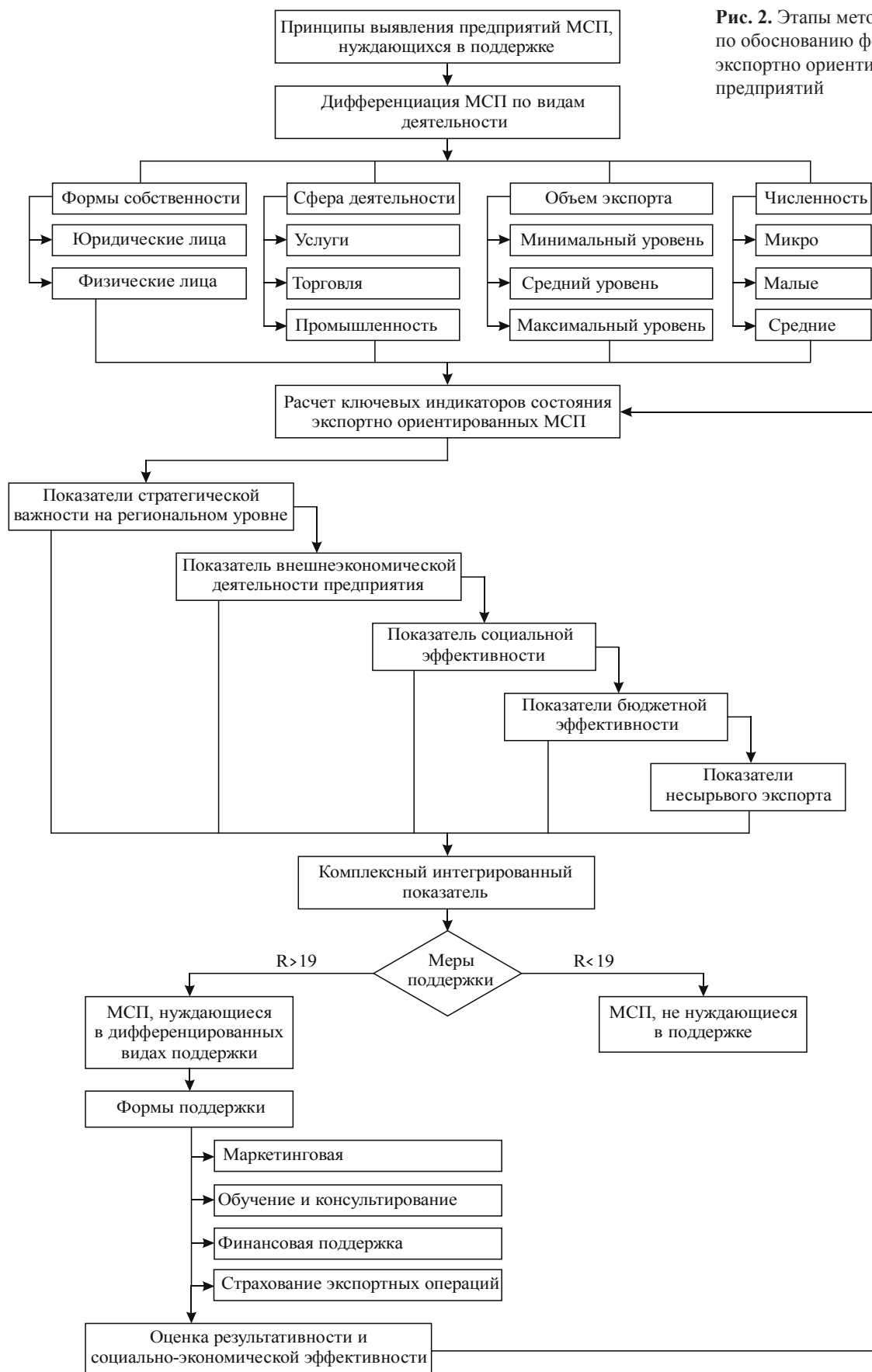


Рис. 2. Этапы методики по обоснованию форм поддержки экспортно ориентированных предприятий

$$CB_p = V_{c.в} / V_{общ}$$

где $V_{c.в}$ – продукция, имеющая стратегическую важность для региона;

$V_{общ}$ – общий объем продаж продукции.

Этот показатель характеризует структуру производства и ее ориентированность на решение задач регионального развития.

2. Показатель интернационализации предприятия $П_{в.э.д}$ рассчитывается как

$$П_{в.э.д} = V_э / V_{общ}$$

где $V_э$ – продукция, производимая на экспорт.

Этот показатель характеризует уровень интернационализации предприятия и показывает, какая часть в общем объеме производства и продаж предприятия отведена экспортируемой продукции.

3. Показатель социальной эффективности деятельности $СЭ_{в.э.д}$ экспортно ориентированного предприятия определяется по формуле

$$СЭ_{в.э.д} = Ч_{в.э.д} / Ч_{общ}$$

где $Ч_{в.э.д}$ – количество работников, занятых в ВЭД;

$Ч_{общ}$ – общая численность работников.

Показатель социальной эффективности характеризует занятость работников предприятия во внешнеэкономической деятельности и показывает долю работающих по направлению ВЭД в общей численности работников субъекта МСП. Важно отметить, что значения показателя также зависят от уровня организации производства, применяемой техники и технологии.

4. Показатель бюджетной эффективности деятельности $БЭ_{в.э.д}$ экспортно ориентированного предприятия определяется по формуле

$$БЭ_{в.э.д} = H_{в.э.д} / H_{общ}$$

где $H_{в.э.д}$ – сумма налогов от ВЭД;

$H_{общ}$ – общая сумма налогов.

Показатель эффекта для бюджета в результате осуществления ВЭД определяется как отношение полученного бюджетом результата в виде налоговых поступлений от продукции, поставляемой на международный рынок, и общей суммы налогов, уплачиваемых экспортно ориентированным предприятием.

5. Показатель несырьевого экспорта в общем объеме экспорта определяется по формуле

$$D_{н.э} = Э_{нс} / Э_{общ}$$

где $Э_{нс}$ – несырьевой экспорт;

$Э_{общ}$ – общий объем экспорта.

Этот показатель характеризует долю несырьевого экспорта продукции в общем объеме экспорта продукции.

После этапа определения основных принципов необходимо прийти к выводу о возможности дифференциации МСП по видам деятельности, это возможно сделать на втором этапе рассматриваемой методики.

Третий этап методики подразумевает расчет ключевых индикаторов для определения формы поддержки экспортно ориентированных субъектов МСП. Производится позиционирование каждого индикатора на основе шкалы (табл. 2).

Далее необходимо перейти непосредственно к расчету комплексного интегрированного показателя необходимости поддержки экспортно ориентированных предприятий МСП. Для этого фактически полученное значение класса по каждому ключевому индикатору умножается на рейтинговое число (табл. 3).

После этого суммированием находят количество баллов, присваиваемых конкретному экспортно ориентированному предприятию.

Таблица 2

Ключевые индикаторы деятельности интернационализированных предприятий, нуждающихся в поддержке

Показатель	Класс		
	1-й	2-й	3-й
Стратегической важности на региональном уровне (доля продукции, имеющей стратегическую важность для региона, в общем объеме продажи и реализации продукции)	1,00–0,51	0,50–0,11	0,10 и менее
Внешнеэкономической деятельности (продукция, производимая на экспорт, в общем объеме продаж)	1,00–0,51	0,50–0,31	0,30 и менее
Социальной эффективности (количество работников, занятых в ВЭД, в общей численности работников)	1,00–0,70	0,65–0,26	0,25 и менее
Бюджетной эффективности (доля налога, уплаченного от продукции, поставляемой на экспорт, в общей сумме налога)	1,00–0,70	0,65–0,26	0,25 и менее
Несырьевого экспорта (доля несырьевого экспорта в общем объеме экспорта)	1,00–0,80	0,79–0,50	0,49 и менее

Таблица 3

Шкала рейтинга экспортно ориентированного субъекта МСП, баллы

Показатель	Рейтинг
Стратегической важности на региональном уровне	30
Внешнеэкономической деятельности	20
Социальной эффективности	15
Бюджетной эффективности	15
Несырьевого экспорта	20

Предлагаемая методика подразумевает четыре возможных результата определения необходимости поддержки экспортно ориентированного субъекта МСП (поддержка необходима, желательна, возможна, не нужна).

Каждый из результатов является логическим следствием прохождения этапов аналитических процедур и выявления потребности в поддержке на уровне экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства.

На основе полученного интегрированного показателя производится определение необходимости поддержки МСП (табл. 4).

При составлении аналитического заключения по результатам анализа интегрированного показателя важно отметить, что поддержка предприятия МСП нужна, если этот показатель составляет от 100 до 50 баллов, что подтверждается наибольшими значениями как всех показателей, так и рейтингом в целом.

Поддержка желательна, если в деятельности предприятия МСП имеются незначительные отклонения от нормы по отдельным ключевым индикаторам.

Поддержка возможна для предпринимательской структуры не в полной мере, отвечающей принципам ее оказания, однако субъект МСП имеет перспективы роста деятельности и повышения стратегической важности производимой продукции.

Субъект МСП не может рассчитывать на поддержку экспортной деятельности ввиду чрезвычайно низких значений ключевых индикаторов.

Таблица 4

Шкала значений комплексного интегрированного показателя деятельности интернационализированных предприятий

Необходимость поддержки	Количество баллов
Необходима	100–50
Желательна	49–30
Возможна	29–20
Не нужна	19 и менее

Следующим этапом предлагаемой методики является определение формы и мер поддержки экспортно ориентированного предприятия (табл. 5).

Авторами предложен дифференцированный подход к поддержке экспортно ориентированных предприятий, заключающийся в выборе комбинации форм поддержки – маркетинговой, финансовой, обучающе-консультационной и страховой в соответствии со значением комплексного интегрированного показателя.

Экспортно ориентированные субъекты МСП, в результате расчета комплексного интегрированного показателя получившие от 50 до 100 баллов, нуждаются во всех формах поддержки: маркетинговой, финансовой, обучении и консультировании, страховании.

Желательна маркетинговая, финансовая поддержка, а также обучение и консультирование, если интегрированный показатель МСП имеет значение от 30 до 49 баллов, т.е. наблюдаются незначительные отклонения от нормы по отдельным показателям.

Поддержка возможна, если предприятия имеют экспортный потенциал, однако значение интегрального показателя находится на нижней границе порогового значения (20–29 баллов). В этом случае имеют место маркетинговая и страховая поддержки.

Не предоставляется поддержка, если размер интегрированного показателя достигает отметки 19 баллов и менее, так как в этом случае субъект МСП не является стратегически значимым интернационализированным предприятием.

Таблица 5

Формы поддержки экспортно ориентированных предприятий МСП в соответствии с комплексным интегрированным показателем

Необходимость поддержки	Количество баллов	Меры поддержки
Необходима	100–50	Маркетинговая. Обучение и консультации. Финансовая. Страхование экспортных операций
Желательна	49–30	Маркетинговая. Обучение и консультации. Финансовая
Возможна	29–20	Маркетинговая. Страхование экспортных операций
Не нужна	19 и менее	–

Таким образом, применение предложенных критериев и методики в практике субъектов МСП будет способствовать объективной оценке мероприятий, направленных на поддержку экспортно ориентированного малого и среднего бизнеса.

Методический подход может быть использован органами федеральной и региональной власти, а также центрами развития малого предпринимательства при подготовке нормативно-правовых актов, регулирующих направления и формы поддержки малого бизнеса. Представленные выводы и авторский подход к обоснованию необходимости поддержки интернационализированного бизнеса позволяют расширить научный инструментарий для решения задач повышения эффективности государственного управления экономикой регионов в современных условиях хозяйствования.

Список литературы

1. Абдикеев Н.М., Киселев А.Д. Управление знаниями корпорации и реинжиниринг бизнеса: учебник / под науч. ред. Н.М. Абдикеева. М.: Инфра-М, 2011. 382 с.
2. Алексеев И.С. Внешнеэкономическая деятельность. М.: Дашков и К, 2012. 304 с.
3. Бабич Т.Н., Козьева Т.Н., Вертакова Ю.В., Кузьбожев Э.Н. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учеб. пособие. М.: Инфра-М, 2012. 336 с.
4. Безрукова Т.Л., Морковина С.С. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник. М.: КноРус, 2008. 375 с.
5. Блау С.Л., Романова Ю.А. Страхование внешнеэкономической деятельности. учеб. пособие. М.: Дашков и К, 2014. 176 с.
6. Бородулина Л.П., Кудряшова И.А., Юрга В.А. Международные экономические организации: учеб. пособие. М.: Инфра-М, 2013. 368 с.
7. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник / под ред. проф. И.Н. Иванова. М.: Инфра-М, 2013. 297 с.
8. Горбунов В.Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: науч.-практич. пособие. М.: Инфра-М, 2013. 248 с.
9. Лукасьян Н.А. Маркетинг для предпринимателей. Просто о сложном / под ред. Г.Л. Багиева. СПб: БХВ-Петербург, 2013. 128 с.
10. Кузьминых Н.А. Новый взгляд на модель управления инновационным развитием социально-экономической системы // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 3. С. 116–123.
11. Мещеряков Г.В. Технология поэтапной комплексной оценки инновационного потенциала субъектов предпринимательства // Экономика и управление. 2013. № 7. С. 30–34.
12. Морковина С.С., Сибиряткина И.В. Влияние законодательных нововведений на развитие малого бизнеса в стране // Бухгалтер и закон. 2013. № 4. С. 13–18.
13. Морковина С.С. и др. Региональные аспекты развития малого предпринимательства в секторах экономики: монография. Воронеж: ВГЛТА, 2014. 276 с.
14. Петров А.М., Листопад Е.Е., Кокина Т.Н. Учет внешнеэкономической деятельности: учебник / под ред. проф. А.М. Петрова. М.: Инфра-М, 2014. 176 с.
15. Полежарова Л.В., Артемьев А.А. Налогообложение участников внешнеэкономической деятельности в России: практикум / под ред. Л.И. Гончаренко. М.: Инфра-М, 2014. 160 с.
16. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика отраслей конкурентов. М.: Альбина Паблишер, 2011. 454 с.
17. Постоленко М.Л. Управление внешнеэкономической деятельностью в России: учеб. пособие. М.: Форум, 2012. 480 с.
18. Учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / под ред. В.И. Бариленко. М.: Инфра-М, 2011. 368 с.
19. Чванов Н.М. Региональная система мер поддержки экспортно ориентированных производств // Terra economicus. 2011. Т. 9. № 2.
20. Popkova E.G., Morkovina S.S., Patsyuk E.V., Panyavina E.A., Popov E.V. Marketing strategy of overcoming of lag in development of economic systems // World Applied Sciences Journal. 2013. Vol. 26. № 5. P. 591–595.

A METHODOLOGICAL APPROACH TO JUSTIFY FORMS OF SUPPORT FOR EXPORT-ORIENTED ENTERPRISES

Svetlana S. MOR KOVINA,
Ekaterina A. PANYAVINA,
Svetlana V. BUDKOVA

Abstract

Importance Because of the importance of foreign trade activities, the challenges of disclosing the export capacity of the region, in general, and the enterprise, in particular, the problem of providing effective support to export oriented companies recently acquired even greater relevance.

Objectives The aim of the study is to identify opportunities to support small and medium-sized enterprises engaged in foreign trade operations.

Results The authors present the results of research on the state and development of export-oriented small and medium-sized businesses. The authors consider the forms of State support of export-oriented business: marketing, consulting and training, finance. They disclose the reasons for insufficient implementation of export capabilities of enterprises. The article identifies the financial and administrative constraints among the major constraints on the development of export-oriented small and medium-sized businesses. The paper proves that in order to support internationalized business structures, it is necessary to develop methodological tools, which will make it possible to provide a targeted support to needy businesses. In the course of the study, the authors have developed a methodology for support of export-oriented small and medium-sized businesses.

Conclusions and Relevance The authors conclude that the proposed methodology, having found its application in small and medium-sized businesses, will contribute to a real assessment of the effectiveness of interventions to support export-oriented small and medium-sized businesses. The methodical approach can be used by the Federal and regional authorities, as well as the small business development centers in the preparation of normative legal acts, regulating the direction and forms of support to small and medium-sized businesses.

Keywords: support, export-oriented enterprises, small business, effectiveness, activities, socio-economic efficiency

References

1. Abdikeev N.M., Kiselev A.D. *Upravlenie znaniyami korporatsii i reinzhiniring biznesa. Pod nauch. red. N.M. Abdikeeva* [Knowledge management of a corporation and reengineering of business: a manual]. Moscow, INFRA-M Publ., 2011, 382 p.
2. Alekseev I.S. *Vneshneekonomicheskaya deyatel'nost'* [Foreign economic activity]. Moscow, Dashkov i K Publ., 2012, 304 p.
3. Babich T.N., Koz'eva T.N., Vertakova Yu.V., Kuz'bozhev E.N. *Prognozirovaniye i planirovaniye v usloviyakh rynka* [Forecasting and planning in the market environment]. Moscow, INFRA-M Publ., 2012, 336 p.
4. Bezrukova T.L., Morkovina S.S. *Analiz i diagnostika finansovo-khozyaistvennoi deyatel'nosti predpriyatiy* [Analysis and diagnostics of the financial and economic activities of enterprises]. Moscow, KnoRus Publ., 2008, 375 p.
5. Blau S.L., Romanova Yu.A. *Strakhovanie vneshneekonomicheskoi deyatel'nosti* [Insurance of foreign economic activities]. Moscow, Dashkov i K Publ., 2014, 176 p.
6. Borodulina L.P., Kudryashova I.A., Yurga V.A. *Mezhdunarodnye ekonomicheskie organizatsii* [International economic organizations]. Moscow, INFRA-M Publ., 2013, 368 p.
7. *Vneshneekonomicheskaya deyatel'nost' predpriyatiya. Pod red. prof. I.N. Ivanova* [Foreign economic activity of the enterprise: a manual]. Moscow, INFRA-M Publ., 2013, 297 p.
8. Gorbunov V.L. *Biznes-planirovaniye s otsenkoi riskov i effektivnosti proektov* [Business planning with the assessment of risks and the effectiveness of projects]. Moscow, INFRA-M Publ., 2013, 248 p.
9. Gukas'yan N.A. *Marketing dlya predprinimatelei. Prosto o slozhnom. Pod red. G.L. Bagieva* [Marketing for Entrepreneurs. Simple words about the complicated: a manual]. St. Petersburg, BHV-Peterburg Publ., 2013, 128 p.

10. Kuz'minykh N.A. Novyi vzglyad na model' upravleniya innovatsionnym razvitiem sotsial'no-ekonomicheskoi sistemy [A new look at the model of innovation development of the socio-economic system]. *Aktual'nye problemy ekonomiki i prava = Actual Problems of Economics and Law*, 2013, no. 3, pp. 116–123.

11. Meshcheryakov G.V. Tekhnologiya poetapnoi kompleksnoi otsenki innovatsionnogo potentsiala sub'ektov predprinimatel'stva [A technique of phased integrated assessment of the innovative capacity of business entities]. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*, 2013, no. 7, pp. 30–34.

12. Morkovina S.S., Sibiryatkina I.V. Vliyanie zakonodatel'nykh novovvedenii na razvitie malogo biznesa v strane [The effect of legislative innovation on the development of small business in the country]. *Bukhgalter i zakon = Accountant and Law*, 2013, no. 4, pp. 13–18.

13. Morkovina S.S. et al. *Regional'nye aspekty razvitiya malogo predprinimatel'stva v sektorakh ekonomiki* [Regional aspects of small business development in the sectors of the economy]. Voronezh, Voronezh State Forestry Engineering Academy Publ., 2014, 276 p.

14. Petrov A.M., Listopad E.E., Kokina T.N. *Uchet vneshneekonomicheskoi deyatel'nosti. Pod red. prof. A.M. Petrova* [Accounting of foreign economic activity: a manual]. Moscow, INFRA-M Publ., 2014, 176 p.

15. Polezharova L.V., Artem'ev A.A. *Nalogooblozhenie uchastnikov vneshneekonomicheskoi deyatel'nosti v Rossii. Pod red. L.I. Goncharenko* [Taxation of foreign economic activity in Russia: a manual]. Moscow, INFRA-M Publ., 2014, 160 p.

16. Porter M.E. *Konkurentnaya strategiya. Metodika otraslei konkurentov* [Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors]. Moscow, Al'bina Publisher Publ., 2011, 454 p.

17. Postolenko M.L. *Upravlenie vneshneekonomicheskoi deyatel'nost'yu v Rossii* [Management of

foreign economic activity in Russia]. Moscow, Forum Publ., 2012, 480 p.

18. *Uchet, analiz i audit vneshneekonomicheskoi deyatel'nosti. Pod red. V.I. Barilenko* [Accounting, analysis and audit of foreign economic activity: a manual]. Moscow, INFRA-M Publ., 2011, 368 p.

19. Chvanov N.M. Regional'naya sistema mer podderzhki eksportno orientirovannykh proizvodstv [A regional system of measures to support export-oriented industries]. *Terra Economicus*, 2011, vol. 9, no. 2.

20. Popkova E.G., Morkovina S.S., Patsyuk E.V., Panyavina E.A., Popov E.V. Marketing strategy of overcoming of lag in development of economic systems. *World Applied Sciences Journal*, 2013, vol. 26, no. 5, pp. 591–595.

Svetlana S. MORKOVINA

Voronezh State Forestry Engineering Academy,
Voronezh, Russian Federation
tc-sveta@mail.ru

Ekaterina A. PANYAVINA

Voronezh State Forestry Engineering Academy,
Voronezh, Russian Federation
panyavina-e-a@mail.ru

Svetlana V. BUDKOVA

Voronezh State Forestry Engineering Academy,
Voronezh, Russian Federation
svb.aksioma@mail.ru

Acknowledgments

The article was made in the framework of State job of the Department of Economic Development in performing research on “A study to determine the necessity of the Coordination Centre’s services to support export-oriented small and medium-sized businesses in the Voronezh region”.