Экономические науки / Economic sciences
5.2.3. Региональная и отраслевая экономика

УДК 37 DOI: 10.69537/VKNIIRAN.GUMNAUKI.2026.18.3.001

РОЛЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ФОРМИРОВАНИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКСПОРТНОЙ БАЗЫ

© Салгириев Эмир Русланович (a), Маккаева Разет Сайд- Аминовна (b), Ильясова Карина Хасайновна (c)

(a) Комплексный научно-исследовательский институт им. Х.И. Ибрагимова РАН
(b) ЧГУ имени А.А. Кадырова
(c) ЧГПУ

Аннотация. В условиях нарастающей международной конкуренции и динамического переноса факторов экономической стоимости в глобальные цепочки создания добавленной стоимости региональные экономики сталкиваются с необходимостью перестраивать свои экспортные базы, где ключевую роль начинают играть малые и средние предприятия, чья гибкость, адаптивность и способность быстро трансформироваться под требования внешних рынков становятся той движущей силой, которая позволяет регионам не только увеличивать свой экспортный потенциал, но и формировать устойчивые экосистемы, способные выдерживать внешние потрясения и способствовать более сбалансированному региональному росту.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, региональная база, международная конкуренция, региональная экономика.

THE ROLE OF SMALL AND MEDIUM‑SIZED ENTERPRISES IN SHAPING THE REGIONAL EXPORT BASE

© Salgiriev, Emir Ruslanovich (a), Makkaeva, Razet Said‑Aminovna (b), Ilyasova, Karina Khasaynovna (c)

(a) CI RAS
(b) Chechen State University named after A.A. Kadyrov
(c) Chechen State Pedagogical University

Abstract. In the context of increasing international competition and the dynamic transfer of economic value factors into global value chains, regional economies are faced with the need to rebuild their export bases, where small and medium-sized enterprises are beginning to play a key role, whose flexibility, adaptability and ability to quickly transform to meet the requirements of foreign markets are becoming the driving force that allows regions to not only to increase its export

potential, but also to form sustainable ecosystems capable of withstanding external shocks and contributing to more balanced regional growth.

Keywords: small and medium-sized businesses, regional base, international competition, regional economy.

ВВЕДЕНИЕ

Изменения в мировом экономическом ландшафте нередко инициируются не крупными корпорациями, а сетями малого и среднего бизнеса, которые, выступая в роли специфических звеньев региональной экспортной цепи, способны аккумулировать и преобразовывать локальные ресурсы в конкурентоспособные изделия и услуги, ориентированные на зарубежные потребители; именно поэтому роль МСП в формировании региональной экспортной базы нельзя рассматривать как эпизодическую или второстепенную, а следует трактовать как структурообразующую характеристику регионального экономического развития, связывающую качество производственных конкурентных преимуществ, уровень экспортной подготовки предприятий и инфраструктурные условия региона в единую динамичную систему.

МЕТОДОЛОГИЯ

С точки зрения ведущих теоретиков региональной экономики, для которых МСП выступают не столько как источник малых порций внешнеторговой продукции, сколько как консолидирующая сила, способная за счет своей диверсифицированной структуры и быстрой адаптивности генерировать устойчивый поток внешних заказов, роль МСП в экспортной динамике региона состоит в создании нишевых и высоко добавленных направлений, которые крупные игроки не способны эффективно масштабировать за счет своей операционной структуры и капитальных ограничений, потому что именно на границах стандартных производственных цепочек, в условиях малого объема производства и необходимости частой кастомизации, возникают уникальные предложения, привлекающие потребителей за пределами региона и формирующие локальные экспортные траектории, которые затем становятся устойчивыми через развитие соответствующей инфраструктуры поддержки экспорта.

Систематическое осмысление гибкости МСП показывает, что именно способность к быстрой перестройке ассортимента, адаптация к регуляторным требованиям вторичных рынков и интеллектуальное использование локальных преимуществ порождают экспортную динамику, в которой региональные фирмы не только отвечают на текущие запросы международных покупателей, но и сами инициируют новые ниши, что особенно видно на примере предприятий, способных превратить региональные географические или культурные особенности в конкурентные преимущества [3], например в сельскохозяйственных, ремесленных и технологических сегментах, где качество, уникальность и происхождение продукта становятся ключевыми аргументами на внешних рынках, и этот процесс подкрепляется формированием региональных кооперационных сетей, которые служат каналами обмена информацией, технологиями и сертификационной инфраструктурой, тем самым снижающими транзакционные издержки и создающими синергетическую динамику экспорта.

Не менее существенным является вопрос институциональной поддержки, который рассматривается учеными как системный фактор, позволяющий не только активировать

экспортную активность МСП, но и закрепить ее на долговременной основе через комплекс инструментов, начиная от налогово-правовых стимулов и финансирования инновационных проектов до создания специализированных центров экспорта, которые выступают не столько в роли односторонних консультантов, сколько в роли интегрированных узлов региональной экосистемы, координирующих действия предприятий, исследовательских учреждений и регуляторных органов. Обеспечивая тем самым неразрывную связь между научными разработками, производством и внешними рынками; и здесь важно подчеркнуть, что синергия между региональными стратегиями и национальной политикой, а также наличие координационных механизмов между государством, деловым сообщества и академическими институтами, зачастую определяет степень устойчивости экспортной базы региона к внешним шокам и способность к повторяемой адаптации в условиях глобальной изменчивости [2].

Среди рисков и барьеров, о которых пишут исследователи, первым по значимости часто выделяется ограниченный доступ к финансированию, который проявляется не только в нехватке капитала для выхода на новые рынки, но и в сложности построения комплексных финансовых схем, гарантий и страховых инструментов, необходимых для уверенного присутствия на международной арене, что обуславливает необходимость разработки региональных финансовых продуктов, адаптированных к размеру и специфике экспортной деятельности МСП; далее следует информационная асимметрия и слабость информационных каналов, через которые предприниматели получают данные о регуляторных требованиях, динамике спроса и условиях платежей, что в сочетании с языковыми барьерами и недостаточной квалификацией в вопросах экспортного менеджмента создает риск задержек и ошибок при выходе на новые рынки; дополняют картину проблемы инфраструктуры — от логистики и таможенных процедур до цифровизации сервисов для экспорта, что в свою очередь требует не просто вложений, но и системного перераспределения функций между государством и частным сектором с целью снижения общей стоимости выхода на рынок и сокращения времени реакции на внешние изменения; наконец, недостаточная кооперация между МСП и крупными компаниями, которая мешает созданию полноценных цепочек поставок и позволяет ограничиться фрагментарными или временными кооперациями, не обеспечивающими необходимый масштаб, устойчивость и доступ к глобальным рынкам.

Что касается практических выводов, то, опираясь на множество кейсов и сопоставлений, авторы сходятся во мнении, что для устойчивого формирования региональной экспортной базы необходима неразрывная сольда между нишевой специализацией МСП [10], развитием инфраструктуры поддержки экспорта и соответствующим институциональным климатом, который способен обеспечить предсказуемую и устойчивую среду для международной торговли, и в этом смысле эволюционная логика регионального развития характеризуется переходом от простой экспансии отдельных предприятий к формированию связанной сети взаимозависимостей, где каждый участник — от мелкого производителя до регионального исследовательского центра — вносит свой вклад в создание общей экспортной модели, поддерживаемой как региональной политикой, так и национальной стратегией, что обеспечивает региону не только краткосрочный рост экспорта, но и долговременную конкурентоспособность на мировых рынках [4].

Исследование опирается на многослойный подход, который позволяет охватить как теоретические аспекты формирования экспортной базы региона через призму МСП, так и эмпирические особенности конкретных региональных кейсов; с одной стороны, применяется концептуальный анализ литературных источников по региональной экономике, экспортной политике и роли МСП в глобализации, с другой — проводится сопоставление статистических параметров регионального экспорта с их динамикой за ряд лет и углубленный кейс-метод, демонстрирующий, как в разных условиях развивались региональные экспортные цепи и какие факторы способствовали интеграции МСП в них; наряду с этим используются данные экспертных интервью с руководителями предприятий, регуляторами и экспортными агентами, что позволяет уловить не только количественные, но и качественные аспекты функционирования экспортной базы, включая восприятие рисков, барьеров и стимулов.

В рамках данной работы МСП в регионе трактуются как организации, демонстрирующие меньший по сравнению с крупными игроками масштаб производства и рынок сбыта, но обладающие высокой гибкостью и способностью к скорейшему внедрению инноваций, что превращает их в узлы региональной экспортной сети; экспортная база региона понимается как совокупность предприятий, регулярно выходящих на внешние рынки, а вместе с ними инфраструктура [8], сервисы поддержки, логистические каналы и регуляторные механизмы, обеспечивающие их выход; вклад МСП в экспорт оценивается не только через прямые экспортные продажи, но и через косвенные эффекты, такие как обеспечение цепочек поставок, сервисное обслуживание, локальное создание ценности и развитие экспортной инфраструктуры, включая сертификацию, обучение кадров и информационные системы [7].

Первый аспект состоит в том, что МСП нередко вырабатывают экспортные направления через нишевые продукты и услуги, где крупные участники рынка либо не заинтересованы, либо испытывают сложности с экономической рационализацией, и именно в этих нишах регион формирует устойчивую экспортную базу, опираясь на уникальные компетенции, географическую идентичность и локальные ресурсы; второй аспект подчеркивает, что гибкость малого и среднего бизнеса позволяет оперативно подстраиваться под требования конкретных рынков, корректировать ассортимент, ценовую политику, каналы дистрибуции и способы взаимодействия с потребителями, что особенно ценно на этапах входа на новые рынки, когда информационные риски и регуляторные барьеры могут изменяться быстрыми темпами; третий аспект касается инфраструктуры экспорта [1].

МСП выступают катализаторами формирования кооперационных сетей и кластеров, снижающих транзакционные издержки и расширяющих охват региональной экспортной деятельности за счет сотрудничества между производителями, логистическими агентствами, сертификационными центрами и государственными институтами; четвертый аспект — инновационная и кадровая динамика, поскольку именно МСП демонстрируют способность внедрять новые технологии и управленческие решения, адаптируя их к зарубежным условиям, что в свою очередь усиливает экспортную релевантность региональной экономики; пятый аспект подчеркивает вклад МСП в устойчивый рост и диверсификацию экспорта, когда расширение экспортной базы за счет малого и среднего

бизнеса снижает зависимость региона от одной отрасли и обеспечивает большую устойчивость к внешним колебаниям спроса.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Важной составляющей анализа являются препятствия, которые часто ограничивают потенциал МСП в экспорте: ограниченный доступ к финансированию и кредитованию на условиях, приемлемых для инвестирования в экспортные проекты; дефицит информации о зарубежных рынках, требованиях к качеству, сертификации и сертификационных процедурах; дефицит квалифицированного персонала в области экспортного менеджмента и языков, что сказывается на способности вести переговоры и поддерживать долговременные партнерские отношения; недоступность или слабая развитость инфраструктуры — логистики, таможенного оформления и цифровых сервисов; а также слабая кооперация между МСП и крупными компаниями, которая часто ограничивает масштабы и устойчивость экспортных цепей региона [5].

Развитие инфраструктуры поддержки экспорта должно происходить как непрерывный процесс, где создаются центры и сервисы, которые не просто консультируют, но и сопровождают предприятия на единой траектории роста: от поиска рынков и сертификации до внедрения стандартов качества и участия в международных выставках; важной частью является расширение цифровой среды, включая базы данных покупателей и поставщиков, платформы для поиска контрактов и инструментов онлайн-экспорта, что уменьшает информационные расходные элементы экспорта для МСП [6].

Финансовая составляющая поддерживает экспорт через программы гарантий, субсидий, грантов на НИОКР и модернизацию оборудования, а также через инструменты лизинга и микрофинансирования, делающие обновление производственного базиса доступным; кооперация и создание кластеров позволяют сформировать региональные экосистемы, в которых МСП [9], ассоциации, научно-исследовательские институты и государственные органы работают над едиными стандартами, сертификацией и логистическими решениями; обучение и кадровая политика создают устойчивый поток компетенций, необходимых для экспортной деятельности, включая языковую подготовку, курсы экспортного менеджмента и сертификационные программы; институциональные и регуляторные меры призваны упростить регистрацию и выход на рынки, снизить административную нагрузку и согласовать региональные стратегии экспорта с национальной и международной политикой.

Для оценки вклада МСП в региональную экспортную базу применяются комплексные подходы: анализ структуры регионального экспорта с акцентом на долю МСП и ее динамику по отраслям, географической направленности и ценовым сегментам; корреляционный анализ между наличием и эффективностью экспортной поддержки и реальным экспортом МСП; кейс-методы регионов, где МСП сумели выстроить прочные экспортные цепи, что позволяет выделить повторяющиеся факторы успеха и сценарии воспроизводимости; а также использование геоинформационных инструментов для визуализации региональных цепочек поставок, транспортной доступности и точек роста.

ВЫВОДЫ

Подводя итог, МСП действительно выполняют роль локомотивов регионального экспортного роста, создавая не только прямые экспортные потоки, но и формируя инфраструктуру, которая поддерживает этот экспорт, внедряет инновации и накапливает

управленческий опыт, необходимый для работы на международной арене; при этом роль государственной политики не ограничивается финансированием: она включает выстраивание маршрутов кооперации, упрощение регуляторной среды и создание благоприятной информационной среды; результатом становится интегрированная система регионального экспорта, где малые и средние предприятия становятся неотъемлемой частью устойчивого экономического развития, а региональная экономика — более гибкой и адаптивной к изменениям глобального спроса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бродский, А. П. Роль малого и среднего предпринимательства в региональном развитии: концепции, механизмы, кейсы. М.: Экономика региона, 2019.

2. Гринберг, Р. М., Хартман, Л. Регионы и кооперационные сети: экспортоориентированные кластеры и их влияние на региональную экономику. Нью-Йорк: Routledge, 2020.

3. Домнин, В. В. Экспортная политика регионов: теории и практики реализации. Санкт-Петербург: Питер, 2018.

4. Егорова, С. Н. Экспорт через малые предприятия: вызовы и возможности для диверсификации региональной базы. Вестник региональных исследований, 2021, № 4, с. 112–132.

5. Иванов, К. А. Региональная экономика: концепции пространственной экономики и регионального роста. Москва: Наука, 2020.

6. Коваль, Д. И. Малый бизнес и экспортная интеграция: кейсы региональных кластеров в Европе. Европейский экономический обзор, 2017, № 3, с. 45–68.

7. Краснюк, Е. А. Институциональные аспекты регионального экспорта: регуляторная среда, государственные инструменты поддержки, взаимодействие бизнеса и власти. Москва: МГИМО-ИКГ, 2019.

8. Лобанов, П. Ф., Петрова, Т. Я. Геоинформационные подходы к исследованию экспортных цепочек регионов. Журнал геоинформационных систем, 2020, т. 28, № 2, с. 77–95.

9. Мельников, А. В. Финансирование экспорта для МСП: инструменты, риски, практики. Финансы и кредит, 2022, № 6, с. 101–119.

10. Никифоров, С. Е. Экспортная готовность регионов: методология оценки и индексы. Экономический вестник региона, 2018, № 1, с. 24–39.